

RELATÓRIO DE GESTÃO DO PRESIDENTE E DA DIRETORIA 2024



Senhores e Senhoras acionistas:

No presente Relatório de Gestão são registrados os principais resultados do ano de 2024 com os indicadores mais relevantes em cada um dos países onde opera o Grupo Éxito: Colômbia, Uruguai e Argentina de forma separada e consolidada, bem como os assuntos mais significativos em matéria de sustentabilidade, governança corporativa e controle interno, transações entre partes relacionadas, propriedade intelectual e conformidade normativa.

Os resultados aqui expressos são fruto de um trabalho rigoroso que vem sendo desenvolvido com as diferentes equipes da região para alcançar uma evolução da companhia que permita melhorar seus indicadores, os quais esperamos que se reflitam em melhores retornos para os acionistas que acreditaram na empresa.

Colômbia - Grupo Éxito



Durante o ano de 2024, a atividade econômica do país apresentou uma recuperação gradual em relação a 2023, como consequência de algumas medidas macroeconômicas que impulsionaram uma melhoria nos resultados da companhia. A inflação na Colômbia fechou em 5,2%, enquanto a inflação dos alimentos passou de 5,0% em 2023 para 3,3% em 2024. Por sua vez, as taxas de juros do Banco de la República chegaram a 9,5% no final do ano, o que permitiu que a categoria de não alimentos mostrasse leves sinais de recuperação a partir do terceiro trimestre do ano. Em setembro de 2024, o PIB cresceu 2,0%; o índice de confiança do consumidor em dezembro terminou em -3,4 pontos percentuais, alcançando um aumento de 13,9 pontos percentuais em relação a 2023, e o consumo das famílias teve um crescimento anual de 2,0%, mostrando sinais de recuperação após um período de quase dois anos. Em meio a este contexto, os seguintes foram os resultados da operação do Grupo Éxito na Colômbia.



**Nutrimos de
oportunidades
a Colombia**

Os ingressos da operação na Colômbia aumentaram 2,7% em relação a 2023 atingindo COP \$16,3 bilhões, representando 74% dos ingressos consolidados do Grupo Éxito. Este resultado é fruto das estratégias desenhadas pela companhia para oferecer alternativas de economia e sortimento a seus clientes

em meio a um ambiente desafiador; do bom desempenho do negócio imobiliário e do sólido desempenho da omnicanalidade. No final de 2024, o Grupo Éxito Colômbia registrou um aumento de 0,6 pontos (60 pontos base) na participação de mercado mesmos metros.



O EBITDA recorrente cresceu 4,7% e alcançou COP \$1,2 bilhões, com uma margem sobre a receita de 7,3%. Este resultado foi impulsionado pela contribuição positiva dos negócios complementares e um importante programa de excelência operacional focado em melhorias logísticas, renegociação de contratos e ajustes na estrutura que resultaram em uma melhoria na redução de despesas de 46 pontos base, mostrando um crescimento praticamente neutro em relação a 2023 de +0,1% e ficando abaixo dos níveis de inflação reportados no país, o que representou um avanço significativo para uma operação mais eficiente sem afetar os níveis de serviço. O desempenho positivo do quarto trimestre (vendas +4,1% e EBITDA +30,5%) impulsionou o resultado do ano para terrenos positivos.

A empresa apresentou avanços importantes nas diferentes iniciativas comerciais:

Unificação gradual das marcas para consolidar a operação em torno das marcas Éxito e Carulla, duas

marcas aspiracionais, líderes e emblemáticas que estão no coração, na mente e na preferência dos colombianos, tendo em sua proposta o melhor das marcas de origem. A transição está sendo realizada de maneira gradual, com a premissa de conservar o DNA das marcas, considerando também a localização das lojas, a proximidade e o conhecimento dos clientes. Ao final do ano, foram 26 lojas intervenidas (16 conversões para a marca Carulla e 10 para Éxito), cujas vendas cresceram 12,0%; e a abertura de duas lojas Éxito e uma Carulla.



Aumento do sortimento nas lojas de todas as regiões do país, com mais de 2.000 novas referências por loja, provenientes de mais de 80 marcas, o que significa um aumento de mais de 30% nos produtos existentes nas prateleiras, os quais representam 5,1% em vendas de PGC.



Implementação das principais alavancas dos formatos Éxito Wow e Carulla FreshMarket, para um total de 15 lojas intervenidas durante 2024.



Ampla portfólio com ativações promocionais de High and Low ao longo de todo o ano e no momento em que os clientes mais precisam.

- **Renovação dos dias temáticos transversais a todas as marcas:** “Terça do campo” com um aumento nas vendas de frutas e verduras de mais de 28% comparado com o mesmo dia antes da estratégia. “Quarta de carnes frescas” com um aumento nas vendas de carnes de boi, porco, frango e peixe de mais de 54% comparado com o mesmo dia antes da estratégia. “Sexta de celebração” em que são oferecidos descontos especiais nas categorias de bebidas alcoólicas e petiscos, com um aumento nas vendas de mais de 45% comparado com o mesmo dia antes da estratégia.



- **Fortalecimento de produtos com “Precio Insuperable”** (Preço Insuperável) como alternativa de economia e alívio para o bolso dos colombianos, com um portfólio de mais de 1.000 produtos de marca própria e marcas nacionais líderes do país, que tiveram um crescimento nas vendas de 14,0%, o que representa um aumento de 50% nas vendas para as marcas nacionais participantes na estratégia.



Graças à implementação de diferentes estratégias comerciais, a operação na Colômbia ganhou 0,6 pontos em participação de mercado nos mesmos metros, obtendo crescimentos nas principais cidades do país como Bogotá, Medellín, Barranquilla e Cali, tanto no segmento de alimentos quanto no de não alimentos (segundo medição da Nielsen). Durante o quarto trimestre do ano, a empresa foi o *retail* número um em crescimento de participação de mercado.

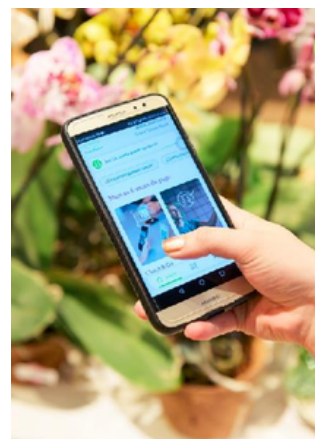
Durante o 2024, os níveis de investimento do Grupo Éxito Colômbia foram coerentes com sua estratégia e geração de caixa. Investimos cerca de COP \$200.000 milhões, destinados principalmente às conversões de lojas para as marcas Carulla e Éxito, bem como à manutenção das lojas e logística.

- **Omnicanalidade:** as vendas omnicanal na Colômbia alcançaram COP \$2,3 bilhões, com uma participação de 14,7% sobre o total de vendas (comparado com 14,1% do ano anterior) e superando 23 milhões de pedidos. As vendas foram impulsionadas pelo desempenho das categorias de alimentos, que cresceram 11%, alcançando uma participação de 13,4% sobre o total de vendas dessa categoria.



Destaca-se o desempenho dos aplicativos Éxito e Carulla, que superaram COP \$180 mil milhões em vendas, crescendo 27% em relação a 2023 e consolidando-se como uma das grandes alavancas de crescimento.

Em relação à monetização do tráfego, destaca-se o desempenho e a contribuição do negócio imobiliário com 33 ativos e concessionários de operação *retail*, que somam 807.843 m² de GLA e que continuam com sólidos níveis de ocupação, superiores a 98%. O maior tráfego favoreceu o desempenho dos locatários e as receitas da empresa com aluguéis.



Viva Envigado consolida-se como o maior centro comercial e empresarial da Colômbia, com 159.000 m² de GLA, após a chegada da IKEA a este centro comercial. A localização estratégica e a conectividade com as principais vias da cidade fizeram do Viva Envigado o lugar ideal para que a IKEA escolhesse. Além disso, foi inaugurado o Jardín Nómada, que com 5.000 m² de área construída e 2.180 m² de GLA, oferece aos visitantes 130 novos espaços de coworking, bem como locais para desfrutar da gastronomia e dos encontros sociais e familiares.

Pelo terceiro ano consecutivo, Viva Malls foi certificada pelo ICONTEC como Carbono Neutro, graças ao seu compromisso com a redução de emissões de gases de efeito estufa e ao desenvolvimento de uma estratégia de mitigação e compensação dos mesmos.



Tuya, o negócio financeiro do Grupo Éxito Colômbia, teve um ano de recuperação gradual graças à gestão de risco para proteger os fundamentos do negócio e reduzir seu índice de inadimplência. Tuya alcançou 1,3 milhões de cartões de crédito e cerca de COP \$2,1 bilhões em carteira.

Puntos Colombia se consolidou como o maior programa de fidelidade da Colômbia. Durante 2024, seus rendimentos cresceram 10,6% e o EBITDA registrou uma taxa sobre os rendimentos de 6,3%. Puntos Colombia alcançou mais de 7,8 milhões de clientes com *habeas data* e mais de 4.900 marcas aliadas. Durante 2024, foram resgatados 42.306 milhões de pontos, 61% deles em nossas marcas parceiras.





As marcas próprias da empresa continuam sendo fundamentais para sua estratégia comercial. Graças a elas, Grupo Éxito pode oferecer aos seus clientes produtos exclusivos, de alta qualidade e com preços que se adaptam aos diferentes orçamentos. Destacamos que pelo terceiro ano consecutivo as marcas próprias de Moda Éxito Arkitect, Bronzini e People receberam a certificação Moda Sustentável CO2CERO na categoria Ouro. Este reconhecimento reafirma o compromisso do Grupo Éxito com a sustentabilidade e a responsabilidade social, promovendo a confecção de moda por mãos colombianas, gerando emprego local e digno. Das quase 22 milhões de peças de marca própria, 94% foram confeccionadas na Colômbia, em 215 pequenas empresas que geraram mais de 10.700 empregos diretos, 75% deles ocupados por mulheres.

Operações internacionais

O comportamento macroeconômico dos outros países onde o Grupo Éxito opera apresentou desafios importantes durante o 2024. No caso da Argentina, uma série de medidas de ordenamento macroeconômico para diminuir a inflação acabou se refletindo em um menor consumo, impactando diretamente o resultado operacional.

As operações no Uruguai e na Argentina representaram 26% das receitas consolidadas do Grupo Éxito.

Uruguay – Grupo Disco Uruguay



A inflação em 2024 fechou em 5,5% e conseguiu se manter durante todo o ano dentro da meta estabelecida pelo Banco Central de Uruguai (BCU). De acordo com o último relatório de contas nacionais do BCU, a atividade econômica no terceiro trimestre de 2024 aumentou 4,1% em relação ao ano anterior. No final do terceiro trimestre o consumo avançou 1,3%, com um aumento nos gastos das famílias de 0,8%.

As vendas da empresa no Uruguai cresceram 5,8% em relação a 2023 em moeda local, acima da inflação. Este resultado foi impulsionado pelo bom dinamismo comercial mantido ao longo do ano, bem como pela contribuição das 33 lojas sob o modelo Fresh Market, que alcançaram uma participação de 60% das vendas no país. Por sua vez, as vendas omnicanal alcançaram um crescimento de 18,9% em comparação com o ano anterior e já representam 3,0% das vendas.



A margem EBITDA recorrente atingiu uma taxa sobre receitas de 11,4%, melhorando 76 pontos base em relação ao ano anterior, refletindo assim a boa evolução das vendas e uma otimização em sua margem bruta de 58 pontos base em relação a 2023.



Entre os principais assuntos no país, destacam-se a expansão da área de vendas nas lojas Devoto Shangrilá em Ciudad de la Costa e a transformação de sua proposta comercial em Fresh Market, atendendo ao crescimento populacional da região. O Disco de Parada 5 em Punta del Este também duplicou sua área, adaptando-se ao aumento da população permanente no principal balneário do país. Destaca-se também a celebração dos 25 anos da inauguração do Géant, o primeiro hipermercado do país, com um foco na reinvenção e renovação da marca. Durante 2024, a proposta foi atualizada para alinhá-la com as novas tendências de consumo, criando um espaço que integra todas as soluções sob o mesmo teto.

Géant agora oferece a maior variedade de sortimento no mercado, com um design inovador, inteligente e amigável que responde às necessidades dos clientes, tudo enquanto mantém sua proposta de preços competitivos e ofertas destacadas. Graças a este relançamento, foi alcançado um crescimento duas vezes maior que a média de outros formatos.

Argentina - Libertad



A Argentina iniciou em 2024 um processo de estabilização de sua macroeconomia. O programa implementado pela nova administração obteve bons resultados em matéria fiscal e de inflação. Embora as medidas tenham levado a uma desaceleração do consumo, elas permitiram que a inflação passasse de 211% no final de 2023 para 117,8% no final de 2024.



Libertad aumentou suas receitas em 62,2% em moeda local em um ambiente de contração do país, onde as vendas foram fortemente impactadas pela desaceleração do consumo, parcialmente compensadas pela boa dinâmica do negócio imobiliário, que alcançou níveis de ocupação de 94,6%.

O EBITDA recorrente foi de COP -\$31.974 milhões, com uma margem sobre as receitas de -2,1%. Este resultado foi impactado negativamente pela desaceleração nos níveis de receita e pelas fortes pressões inflacionárias nos custos e despesas.

Durante 2024, foram realizados avanços importantes na estratégia para o país. Implementou-se a estratégia de preços *High and Low* em todas as lojas e ampliou-se o sortimento com um incremento de mais de 9.000 produtos, o que permitiu diminuir a taxa de faltantes de 56% em janeiro para 19% em dezembro de 2024, refletindo o compromisso de oferecer uma estratégia de valor a preços competitivos aos clientes.



Como resultado dessas estratégias, foram recuperados mais de 146.500 clientes e incorporados mais de 40.000 novos clientes em 2024.

Em relação ao negócio imobiliário na Argentina, este fechou o ano com um lucro líquido positivo de aproximadamente USD \$6 milhões, uma taxa de ocupação de 94,6% e uma taxa de cobrança superior a 95%. Adicionalmente, está sendo executado um plano de crescimento e eficiência operacional no qual se somam 6.500 m² de GLA, alcançando um crescimento de 3,5% em comparação a 2023. Ao mesmo tempo, trabalha-se na maximização da rentabilidade dos ativos através de propostas de valor para os parceiros, incorporando investimentos de terceiros no valor aproximado de USD \$8 milhões.

Resultados financeiros consolidados

As receitas consolidadas do Grupo Éxito alcançaram COP \$21,9 bilhões, com um crescimento de 3,6% e 6,0% excluindo os efeitos das taxas de câmbio, os quais foram impulsionados pelo bom desempenho de operação no Uruguai, o desempenho resiliente do *retail* na Colômbia e o resultado positivo do negócio imobiliário. Esses fatores conseguiram compensar um contexto desafiador para o negócio de *retail* na Argentina, especialmente afetado por medidas macroeconômicas que buscavam conter os altos níveis de inflação.

O EBITDA recorrente do Grupo alcançou mais de COP \$1,6 bilhões, representando uma margem de 7,4%, diminuindo em comparação com o ano anterior (-0,9%) e crescendo 2,0% ao excluir os efeitos das taxas de câmbio. Este resultado se explica principalmente pela menor contribuição da Argentina. Da mesma forma, o lucro líquido foi de COP 54.786 milhões, resultado que foi negativamente impactado pelo reconhecimento do alto efeito inflacionário argentino, a menor contribuição pela desaceleração do consumo, as pressões inflacionárias sobre os custos/despesas e os impactos cambiais, especialmente no primeiro semestre do ano. Assim como o resultado foi impactado pelos maiores gastos não recorrentes explicados pelo processo de reestruturação na Colômbia.

O lucro líquido consolidado cresceu 23% no quarto trimestre, gerando um resultado positivo no ano de COP \$54.786 milhões.

Nossa posição de caixa bruta alcançou COP \$0,9 bilhões, mantendo-se em níveis similares ao ano anterior, graças aos planos de ação implementados para controlar os gastos, ao trabalho realizado em capital de giro e à priorização dos investimentos realizados. O Grupo Éxito fechou 2024 com um nível de alavancagem financeira saudável, que reflete a sazonalidade natural do negócio e com um índice de Dívida Bruta/EBITDA que cumpre com os *covenants* financeiros estabelecidos.

Para mais informações sobre os resultados financeiros, convidamos você a consultar as Demonstrações Financeiras Consolidadas e Separadas.

Sustentabilidade

A estratégia de Sustentabilidade do Grupo Éxito Colômbia é composta por seis desafios estratégicos. A seguir, alguns dos resultados mais relevantes nesta área durante 2024:



Fundación Éxito, comprometida com seu objetivo de contribuir para a erradicação da desnutrição crônica na Colômbia até 2030, beneficiou mais de 68.000 crianças na Colômbia em 32 departamentos e 199 municípios do país, através de programas de nutrição e apoio complementar. Além disso, entregou mais de 182.000 pacotes alimentares para crianças e suas famílias, contribuindo para que tenham melhores condições para seu crescimento e desenvolvimento físico e cognitivo.

Através do nosso programa Cultivando Oportunidades, 88% das frutas e verduras que comercializamos provêm de agricultores nacionais, e 88% dessa compra é realizada de forma direta e sem intermediários.



Cerca de 94% das peças de marca própria que comercializamos se confeccionou na Colômbia, através de 215 oficinas que geraram mais de 10.700 empregos, dos quais 75% são ocupados por mulheres.



Investimos cerca de COP \$48.000 milhões em benefícios para os nossos colaboradores em áreas-chave como saúde, educação, habitação e recreação, para citar algumas. Além disso, oferecemos formação a mais de 31.000 colaboradores em diversos conhecimentos.

Em nossa operação, coletamos 18.850 toneladas de material reciclável, além de 909 toneladas provenientes de nossos clientes, alcançando um total de 19.759 toneladas recicladas. Além disso, os Centros Comerciais Viva renovaram sua certificação Carbono Neutro concedida pelo ICONTEC, graças à sua gestão e compromisso com a sustentabilidade.



Cada um desses resultados é fruto do esforço conjunto de nossos colaboradores, clientes, fornecedores e aliados.

Para mais informações sobre desafios estratégicos em matéria de sustentabilidade, convidamos você a consultar o Relatório de Sustentabilidade.

Governança Corporativa e Controle Interno

Grupo Éxito reafirmou a ética como pilar essencial em suas relações com os diferentes grupos de interesse, promovendo uma cultura de integridade e boa governança. Destaca-se a comunicação transparente e aberta com seus acionistas e investidores e o compromisso com a divulgação de informações ao mercado.

A empresa definiu seu perfil de riscos estratégicos considerando aspectos políticos, econômicos, sociais, tecnológicos, ambientais e legais, estabelecendo medidas para mitigar impactos negativos, aproveitar oportunidades e proteger o valor.

Adicionalmente, a empresa realizou uma análise quantitativa e qualitativa do risco de mercado ao qual está exposta como consequência de seus investimentos e atividades sensíveis a variações de mercado. Para mais detalhes, consulte a nota 39 das demonstrações financeiras consolidadas e separadas.

A gestão de riscos é parte chave da estratégia corporativa, alinhada com fatores internos e externos para antecipar e responder eficazmente a possíveis eventos. Além disso, seu controle interno organizacional não só garante o cumprimento normativo, mas também fortalece a eficiência, a integridade das informações e a tomada de decisões, protegendo a reputação corporativa.

A administração certifica que o Sistema de Controle Interno não apresentou falhas que tenham impedido registrar, processar, resumir e/ou apresentar adequadamente as informações financeiras; tampouco sofreu fraudes significativas que tenham afetado sua condição, qualidade e integridade. A divulgação de informações financeiras foi verificada e cumpriu com a normativa vigente, assegurando que as informações até 31 de dezembro fossem adequadas e pertinentes, e que não tivessem imprecisões e/ou erros que impeçam conhecer a verdadeira situação patrimonial da empresa.

Para mais informações sobre Governança Corporativa e o Sistema de Controle Interno da empresa, convidamos a consultar o Relatório de Governança Corporativa no presente Relatório Integrado periódico de fim de exercício.



Transações entre partes relacionadas

O detalhe sobre tais transações pode ser consultado na nota 9 das Demonstrações Financeiras separadas.

Propriedade intelectual e conformidade normativa

A companhia possui um portfólio de mais de 1.200 registros de sinais distintivos, em diferentes classes da Classificação Internacional de Nice. Os registros estão presentes em 35 países, dos quais mais de 690 estão na Colômbia, incluindo, entre outras, as marcas Éxito e Carulla, associadas ao negócio de varejo; Frescampo e Taeq, associada ao negócio de alimentos; Arkitect, Bronzini e Finlandek, associadas à indústria da moda, têxtil e decoração do lar. Além disso, foi concedida licença à sua filial no Uruguai para utilizar suas marcas têxteis nesse país. Em 31 de dezembro de 2024, não há patentes registradas.

Em matéria de propriedade intelectual, cumpriu-se a normativa aplicável para a Colômbia e para os demais países onde há presença comercial; também se conta com as correspondentes licenças de uso de sinais distintivos e demais direitos autorais dos quais não se é titular. Em relação ao direito autoral, informa-se que se cumpriu as normas aplicáveis na matéria e as condições definidas nos contratos de uso de licenças de software.

Em atenção ao compromisso corporativo de garantir a proteção dos dados pessoais de todos os nossos grupos de interesse, desenvolver uma gestão proativa dos riscos associados à gestão de dados e a construção de um programa integral, a companhia desenvolveu atividades voltadas ao cumprimento da normativa vigente aplicável e à implementação das melhores práticas na matéria, tendo como princípio o reconhecimento da privacidade e o respeito pelo direito fundamental de habeas data.

Finalmente, informa-se que não se limitou, de maneira alguma, a livre circulação das faturas emitidas pelos fornecedores de bens ou serviços e que a companhia não se encontra envolvida em investigações relacionadas a práticas restritivas da concorrência.



Mensagens de encerramento

Graças ao compromisso e ao esforço das equipes de trabalho e de nossos fornecedores, já começamos a ver uma melhora nos resultados das vendas e na lucratividade do Grupo Éxito.



Confiamos que, embora ainda não sejam os resultados que precisamos, esperamos que os números que vemos hoje do último trimestre de 2024 e do fechamento do ano marquem o caminho de uma recuperação gradual e consistente. Sentimos que estamos no caminho certo.

No Grupo Éxito, continuamos comprometidos com uma evolução que nos permita assegurar a sustentabilidade da empresa hoje, daqui a 50 e 100 anos. Este compromisso nos impulsiona a transformar a experiência do *retail*, a dignificar a vida de nossas comunidades e a nos adaptar com resiliência aos desafios do mercado.

Temos claro o árduo trabalho que temos pela frente para alcançar o objetivo de melhorar os resultados, fazendo uma diferença positiva na Colômbia, Uruguai e Argentina, sempre com o foco em nossos clientes e na busca permanente pela competitividade de nossos negócios, pela rentabilidade da operação e, assim, poder contribuir para a construção de uma região com mais oportunidades.

Os desafios atuais são uma oportunidade para sermos mais fortes, mais inovadores e mais próximos. Os resultados alcançados foram possíveis graças ao trabalho e compromisso dos mais de 40 mil colaboradores na Colômbia, Uruguai e Argentina, que dia após dia constroem esta organização com uma dedicação admirável.

Estamos comprometidos hoje, amanhã e sempre para continuar construindo a empresa na Colômbia, Uruguai e Argentina, junto com nossos colaboradores, clientes, fornecedores e investidores.

Carlos Calleja Hakker
Presidente Grupo Éxito

