

Comentários do CEO e Resultados Grupo Falabella 1T

Continuando com as melhorias nos resultados alcançados no final de 2023, temos o prazer de informar que a execução adequada de nosso plano estratégico centrado no cliente está progredindo favoravelmente, o que nos permitiu melhorar nossos principais indicadores, apesar de um cenário de consumo deprimido na maioria dos países da região.

No 1T24, obtivemos um EBITDA (indicador pelo qual medimos a lucratividade da empresa) de US\$302 MM (2,3 vezes vs 1T23), alcançamos uma margem EBITDA de 10,4% (+575 pb vs 1T23) e um lucro de US\$60 MM (vs uma perda de US\$55 MM no 1T23). Esses bons resultados são explicados por uma melhor proposta de valor, que resultou em uma melhoria de 463 pontos-base nas margens brutas e uma redução de 11% nos estoques, bem como um aumento nas visitas aos nossos shopping centers.

No setor bancário, continuamos a observar melhorias. No Chile, nossa maior operação, a carteira vencida há mais de 90 dias atingiu 3,5% (vs 4,0% no 4T23). Além disso, continuamos registrando a abertura de +605 mil cartões e contas transacionais por trimestre na região, demonstrando nossa capacidade de atrair novos clientes com uma proposta simples, digital e intuitiva.

Em abril, anunciamos o fechamento da transação com a Mallplaza, que nos permitirá consolidar nossas operações de shopping centers no Peru. Com esta nova estrutura, a Mallplaza se tornará a maior operadora de shopping centers da América do Sul em termos de GLA, além da abertura do Mallplaza Cali em março deste ano. As visitas aos nossos shopping centers cresceram 3% em relação ao ano anterior.

No e-commerce, as vendas de nossos *sellers* cresceram 9% em relação ao ano anterior, atingindo 25% do GMV on-line. Além disso, mais de 45% das entregas são feitas por meio do Click & Collect e cerca de 70% das entregas de nossos retailers são feitas em menos de 48 horas. Em termos de canais físicos, continuamos a observar melhorias nos níveis de vendas durante o trimestre, com o crescimento do SSS da Falabella Retail no Chile (+6,4% em relação ao ano anterior).

O nível de endividamento no negócio não bancário, medido como Dívida Financeira Líquida sobre EBITDA, caiu para 5,7x (vs. 6,5x no 4T23), fortemente impulsionado pela melhora na rentabilidade do negócio (1,9x EBITDA não bancário vs. 1T23). Além disso, foi registrada uma sólida posição de caixa de US\$967 MM (+US\$432 MM vs. 1T23).

Continuamos firmes em nosso compromisso Net Zero 2035 nos Escopos 1 e 2, destacando a redução de 20% nas emissões controladas em relação a 2021, juntamente com a obtenção de 73% do fornecimento de eletricidade de fontes renováveis.

As conquistas deste trimestre reforçam nossa determinação em aprimorar a experiência do cliente e fortalecer nossa lucratividade. Estou convencido de que, com nossa estratégia omnichannel e adaptabilidade contínua, continuaremos a antecipar as necessidades dos clientes e a atender às expectativas de nossos acionistas.

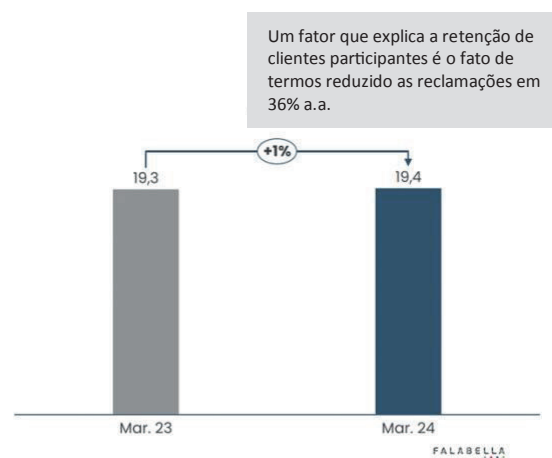
Resultados KPIs clientes

Embora nossos clientes únicos com compra tenham diminuído, conseguimos manter estáveis os clientes do nosso programa Loyalty.

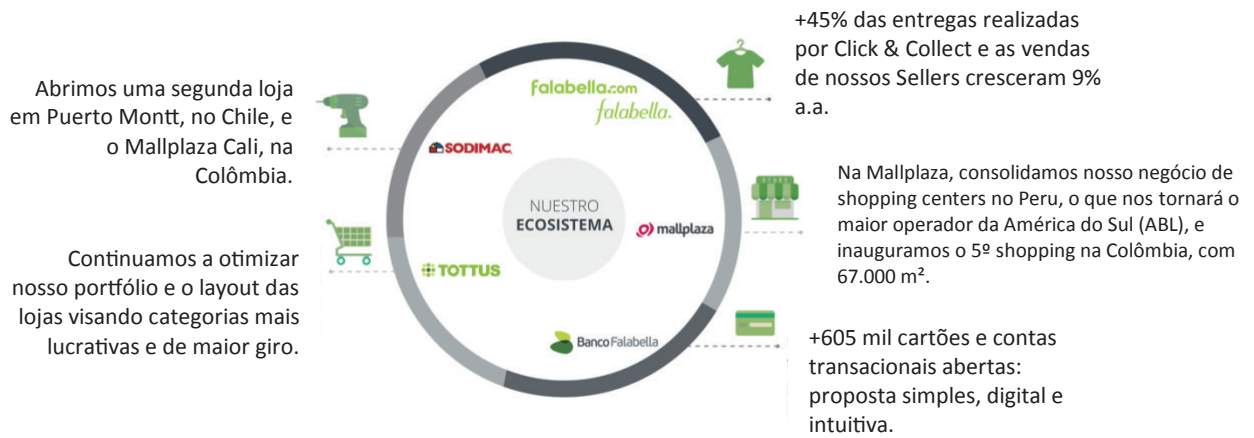
Cientes únicos com compras LTM (milhões)



Cientes que participam do programa Loyalty (milhões)



Resultados 1 T 2024 Grupo Falabella



"Estamos satisfeitos com esses resultados, pois eles apoiam nosso plano estratégico centrado no cliente. Melhoramos nossos principais indicadores, apesar de um cenário de consumo deprimido na maioria dos países da região. No futuro, continuaremos a nos concentrar em simplificar e agilizar nossa operação."

Alejandro González, CEO

Sua função!

Convidamos você a compartilhar estes dados e diretrizes com sua equipe. Dessa forma, todos nós podemos ter uma visão geral de como nossos negócios estão se saindo