

Almacenes Éxito S.A.

Resultados Financieros Consolidados 1T25

Enviado, Colombia, 14 de Mayo de 2025 - Almacenes Éxito S.A. ('Grupo Éxito' or 'the Company') (BVC: ÉXITO / ADR: EXTO / BDR: EXCO32) anuncio sus resultados para el primer trimestre terminado el 31 de Marzo de 2025. Todas las cifras expresadas en millones (M) o miles de millones (B) de pesos colombianos (COP) a menos que se indique lo contrario y se expresen en escala larga (COP B representa 1.000.000.000.000). Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, y las eliminaciones.

El mejor Resultado Neto de un primer trimestre en la última década

Hechos destacados del negocio

Financieros

- Los **ingresos Operacionales Consolidados** alcanzaron COP \$5,4 B durante el 1T25, un crecimiento del +3,9% al excluir el efecto de tasa de cambio (+2,5% en COP) y VMM creciendo +5,6%. La mejora en la dinámica comercial permitió un crecimiento de los ingresos a nivel consolidado. La mitad del crecimiento provino de Colombia, destacando la categoría de alimentos, y el resto del crecimiento de Uruguay y Argentina.
- La **Utilidad Bruta** alcanzó COP \$1,4 B durante el 1T25 con un margen mejorando +52pbs alcanzando 25,5% de los ingresos netos, como resultado de un balance entre el crecimiento de las ventas y márgenes de ganancia sostenibles, el refuerzo de la estrategia comercial y las eficiencias en costos logísticos y niveles de merma.
- **EBITDA recurrente**¹ registró COP \$371.148 M Durante el 1T25 a un margen de 6,9%, reflejó una ganancia en margen de +114pbs, impulsado por un crecimiento de doble dígito (+24,7% excluyendo TC) en Colombia (+28,4%) y Uruguay (+28,7% en moneda local) debido a una consistente estrategia comercial y un exitoso plan de eficiencias a lo largo de la región, permitiendo una mejora en el margen de los gastos de +61 pbs en el trimestre.
- **Resultado Neto positivo** de COP \$93.147 M durante 1T25, el mejor resultado de un primer trimestre en la última década, refleja una mejora del desempeño operativo, menores no recurrentes, eficiencias en el costo financiero debido a la reducción de la deuda y contribución de asociadas, principalmente Tuya en Colombia.
- **UPA**² fue de COP \$71,8 por acción ordinaria en el trimestre (vs. COP -\$29,2 reportada en 1T24).

Operacionales

- **CAPEX consolidado** al cierre del 1T25 alcanzó COP \$46.299 M, 56,3% enfocado en expansión (retail e Inmobiliario), innovación, omnicanalidad, y actividades de transformación digital.
- **Expansión últimos 12 meses**³: 45 tiendas (Col 42 y Uru 3) para un total de **604 tiendas**, 1,93 M m². La estrategia de expansión en Colombia fue enfocada en la conversión de tiendas a las marcas Éxito y Carulla.
- Ventas Omnicanal crecieron 2,7% a nivel consolidado, y alcanzo una participación del 10,4% del total de las ventas (Col 13,6%, Uru 2,6%, Arg 1,6%) durante el 1T25

(1) El EBITDA recurrente se refiere a la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones, ajustada por otros ingresos (gastos) operacionales no recurrentes. (2) La UPA considera el número promedio ponderado de acciones en circulación (NIC 33), correspondiente a 1.297.864.359 acciones. (3) Expansión derivada de aperturas, remodelaciones, conversiones y adecuaciones.



Gobierno Corporativo

- El 3 de Marzo, la junta directiva aprobó el nombramiento de Fernando Carbajal Flores como el vicepresidente financiero y administrativo de la compañía. Fernando Carbajal asumió la posición el 21 de Marzo de 2025

Eventos posteriores al periodo de reporte

- El 17 de Abril, la CVM aprobó los procesos y condiciones para la discontinuación voluntaria del programa de BDRs
- El 5 de Mayo, la compañía anuncio que JPMorgan Chase Bank (“JPMorgan”) vendió las acciones subyacentes a los Recibos de Deposito Americanos (“ADRs”) de Éxito.

I. Estado de resultados consolidado

En millones de pesos colombianos	1T25	1T24	% Var
Ventas Netas	5,164,589	5,036,104	2.6%
Otros Ingresos Operacionales	240,053	239,035	0.4%
Total Ingresos Operacionales	5,404,642	5,275,139	2.5%
Costo de Ventas	(3,993,835)	(3,927,350)	1.7%
Costo Depreciación y Amortización	(28,034)	(25,836)	8.5%
Utilidad Bruta	1,382,773	1,321,953	4.6%
<i>Margen Bruto</i>	<i>25.6%</i>	<i>25.1%</i>	<i>52 bps</i>
Gastos O&AV	(1,039,659)	(1,045,676)	(0.6%)
Gasto Depreciación y Amortización	(149,929)	(147,795)	1.4%
Total Gastos	(1,189,588)	(1,193,471)	(0.3%)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>22.0%</i>	<i>22.6%</i>	<i>(61) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	193,185	128,482	50.4%
<i>Margen ROI</i>	<i>3.6%</i>	<i>2.4%</i>	<i>114 bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	5,157	(33,254)	115.5%
Utilidad Operacional (EBIT)	198,342	95,228	108.3%
<i>Margen EBIT</i>	<i>3.7%</i>	<i>1.8%</i>	<i>186 bps</i>
Resultado Financiero Neto	(76,972)	(82,710)	(6.9%)
Resultado de Asociadas y Negocios Conjuntos	10,070	(22,060)	145.6%
Utilidad antes de Impuestos (EBT)	131,440	(9,542)	1477.5%
Impuesto Renta	(3,716)	1,562	N/A
Resultado Neto Operaciones Continuas	127,724	(7,980)	1700.6%
Participación de no Controlantes	(34,577)	(29,883)	15.7%
Resultado Neto Grupo Éxito	93,147	(37,863)	346.0%
<i>Margen Neto</i>	<i>1.7%</i>	<i>(0.7%)</i>	<i>244 bps</i>
EBITDA Recurrente	371,148	302,113	22.9%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.9%</i>	<i>5.7%</i>	<i>114 bps</i>
EBITDA Ajustado	386,375	246,799	56.6%
<i>Margen EBITDA Ajustado</i>	<i>7.1%</i>	<i>4.7%</i>	<i>247 bps</i>
EBITDA	376,305	268,859	40.0%
<i>Margen EBITDA</i>	<i>7.0%</i>	<i>5.1%</i>	<i>187 bps</i>
Acciones	1,297.864	1,297.864	0.0%
Utilidad por Acción	71.8	(29.2)	N/A

Note: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, así como eliminaciones y el efecto tasa de cambio del -1,4% en los ingresos netos y del -1.5% en el EBITDA recurrente durante el 1T25. El EBITDA recurrente se refiere a las utilidades antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones, ajustadas por otros ingresos (gastos) operacionales no recurrentes. El EBITDA ajustado se refiere a las utilidades antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones, más los resultados de Asociadas y Negocios Conjuntos. La UPA considera el número promedio ponderado de acciones en circulación (NIC 33), correspondiente a 1.297.864.359 acciones

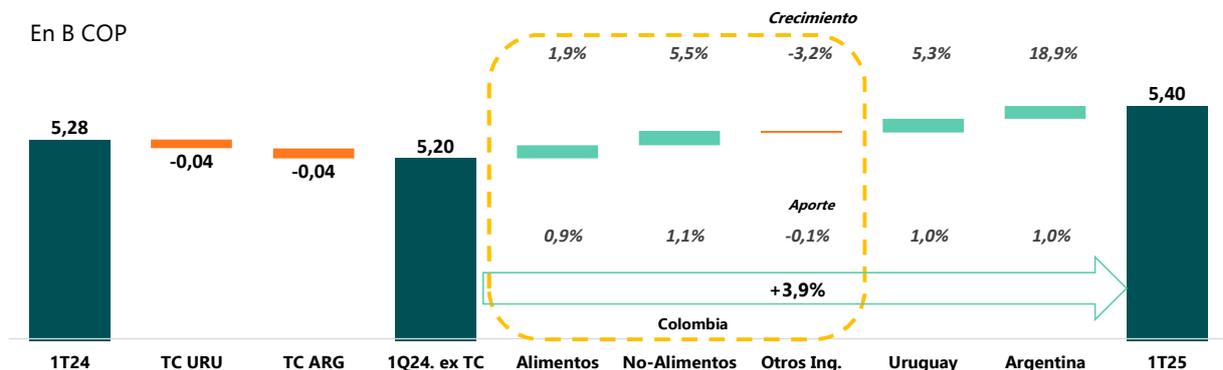
II. Desempeño de los ingresos

Los Ingresos Operacionales Consolidados crecieron un +3,9% al excluir el efecto de tasa de cambio (+2,5% en COP) a COP \$5,4 B durante el 1T25. La mitad de la contribución provino de Colombia, destacando la categoría de no alimentos (+5,5%), y el resto de Uruguay y Argentina.

Las Ventas Netas Consolidadas crecieron +4,1% excluyendo el efecto de tasa de cambio (+2,6% en COP), totalizaron COP \$5,2 B durante el 1T25 y +5,6% en ventas mismos metros (VMM), ajustado por tasa de cambio, en comparación con el mismo periodo del año anterior. El desempeño reflejó: (i) la respuesta positiva de las estrategias comerciales implementadas en Colombia, permitiendo un crecimiento de las ventas de +2,9%, (ii) temporada turística récord en Uruguay (+5,2% excluyendo el efecto de tasa de cambio), (iii) ventas estancadas en Argentina (+16,2%) aún impactadas por menor consumo y competencia, (iv) contribución omnicanal creciendo en +2,7% durante el primer trimestre del año con una participación sobre ventas de 10,4%, y (v) el aporte de la expansión¹ en los últimos doce meses de 45 tiendas (Col 42 y Uru 3).

Los Otros Ingresos Consolidados aumentaron un +1,1% excluyendo el efecto de tasa de cambio (+0,4% en COP) durante el 1T25, impulsados por la contribución del negocio inmobiliario en Colombia y Argentina, parcialmente compensado por ingresos no recurrentes reconocidos en la base.

en M COP	Colombia			Uruguay				Argentina				Consolidado			
	1T25	1T24	% Var	1T25	1T24	% Var	% var exc. TC	1T25	1T24	% Var	% var exc. TC	1T25	1T24	% Var	% var exc. TC
Ventas netas	3.810.579	3.703.345	2,9%	1.054.369	1.037.043	1,7%	5,2%	299.641	295.716	1,3%	16,2%	5.164.589	5.036.104	2,6%	4,1%
Otros Ingresos Operacionales	213.728	220.713	(3,2%)	9.144	8.512	7,4%	11,2%	17.181	9.810	75,1%	100,9%	240.053	239.035	0,4%	1,1%
Total Ingresos Operacionales	4.024.307	3.924.058	2,6%	1.063.513	1.045.555	1,7%	5,3%	316.822	305.526	3,7%	18,9%	5.404.642	5.275.139	2,5%	3,9%



Notas: Los datos de COP a nivel consolidado incluyen un efecto cambiario de -3,4% en Uruguay a los ingresos netos y de -12,8% en Argentina, durante el 1T25.

(1) Expansión derivada de aperturas, remodelaciones, conversiones y adecuaciones.

Colombia: El contexto económico en Colombia sigue siendo desafiante, pero muestra signos de estabilización gradual. Luego de cuatro meses de estabilidad, la inflación en marzo presentó una tendencia a la baja, bajó a 5,1% desde 7,4% a/a, en contraste, la inflación de alimentos se aceleró a 4,7% desde 1,7% interanual en el 1T25, mientras que la inflación interna de alimentos se ubicó 0,83 p.p. por debajo del nivel nacional. Aunque la confianza de los consumidores se mantiene moderada con un índice que alcanzó -7,1 p.p. desde -13,0 p.p. a marzo de 2024, el alivio de la política monetaria y un mercado laboral estable (desempleo en 9,6% vs 11,3% vs mar-24) respaldaron una modesta recuperación del poder adquisitivo de los hogares. El banco central mantuvo la tasa de interés en 9,5% en el 1T25, equilibrando la necesidad de controlar la inflación con los esfuerzos para apoyar el crecimiento económico.

Durante el primer trimestre de 2025, la operación en Colombia aportó el 74% de **los ingresos netos consolidados**, que crecieron un +2,6%, a COP \$4,0 B, confirmando la tendencia positiva observada desde el segundo semestre del año pasado.

Las Ventas Netas totalizaron COP \$3,8 B (+2,9%) y VMM (+4,7%), explicadas por la recuperación de la categoría de no alimentos(+5,5%) principalmente por crecimiento de casi doble dígito en Entretenimiento, así como la venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (+33%), la contribución omnicanal con una participación estable de 13,6% vs 1T24 en términos comparables creció el +2,5%, y el desempeño de las ventas de alimentos presentó un crecimiento lento (+1,9%) por debajo de la inflación de alimentos (+4,7%), A pesar del crecimiento de la categoría de frescos (+5,5%). 42 tiendas abiertas, reconvertidas y reformadas en los últimos doce meses.

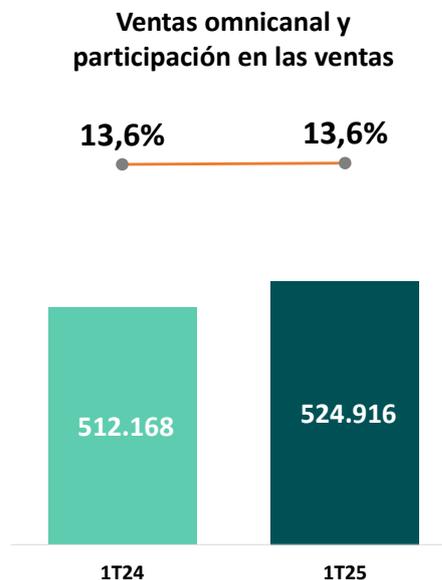
Ventas Netas MCOP	%Var Total	%Var VMM
3,810,579	2.9%	4.7%

Notas: VMM en moneda local, incluyen el efecto de conversiones y excluyen el impacto de efecto calendario de 0,05% en el 1T25 (1) El segmento incluye Ventas de las marcas Surtimax, Super Inter y Surtimayorista, aliados, institucionales y de terceros, y la venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (inventario) de COP \$0,28 B durante el 1T24 vs COP \$0,38 B durante el 1T25.

Las tiendas de la marca Éxito representaron el 70% del mix de ventas en Colombia durante el 1T25, las tiendas de Carulla representaron el 19% y las tiendas de bajo costo y otros

segmentos, que incluye Super Inter, Surtimax y Surtimayorista, aliados, ventas institucionales, vendedores a terceros, la venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (inventario) y otros, representaron el 11% del mix de ventas en el 1T25.

Las ventas omnicanal en Colombia (incluyendo sitios web, marketplace, entrega a domicilio, Shop&Go, Click&Collect, catálogos digitales y B2B virtual y Midescuento), crecieron 2,5% versus el 1T24 y alcanzaron COP \$524.916 M. La participación en las ventas minoristas alcanzó 13,6% (vs 13,6% en el 1T24 en términos comparables excluyendo el canal ISOC), impulsadas por el crecimiento de la categoría de no alimentos (+6,6%, 14,9% de participación en ventas de no alimentos) y un desempeño estable de la categoría de alimentos (+0,6%, 13,1% de participación en ventas de alimentos).



Nota: datos en COP M

Los principales indicadores clave durante el 1T25 en comparación con el mismo período del año pasado en términos comparables excluyendo el canal ISOC de la base, fueron los siguientes:

- Pedidos: alcanzaron los 5,8 M (+4,5%) durante el 1T25.
- Ventas de comercio electrónico: alcanzaron COP\$195.686M durante el 1T25 (+8,5%).
- Las ventas de MiSurtii: alcanzaron COP \$15.000 M, continuaron la tendencia decreciente a doble dígito.
- Apps: ventas por más de COP \$45.700 M (+3,0%) y alcanzó los 164.304 pedidos durante el 1T25.

- Las entregas de Rappi crecieron 8,7% durante el 1T25.
 - Ventas en marketplace: aumentaron un 8,2% durante el 1T25 y totalizaron más de 1.270 vendedores.
 - Turbo: los pedidos crecieron 14,9% durante el 1T25 y alcanzaron una participación de 64,6% en ventas a través de Rappi (plataforma líder de entrega de última milla en América Latina) en el primer trimestre del año.
- **Los Otros Ingresos** disminuyeron 3,2% durante el 1T25, explicados por la contribución de los negocios complementarios, principalmente por los ingresos recurrentes del sector Inmobiliario (+12,2% en el 1T25), que no lograron compensar los ingresos no recurrentes reconocidos durante el primer trimestre del año pasado.

Uruguay: Uruguay contribuyó con el 20% de las ventas retail consolidadas durante el 1T25. La inflación de los últimos 12 meses a marzo fue de 5,7% (vs 3,8% en marzo de 2024) y el componente de alimentos creció 6,3% durante los últimos doce meses.

Las ventas netas y VMM crecieron +5,2% y +5,6% respectivamente en moneda local, gracias a una buena dinámica comercial impulsada por una temporada turística récord, un entorno político y económico estable, la contribución de las 33 tiendas Fresh Market (+9,2% de crecimiento vs 1T24; 63,6% de participación sobre las ventas totales durante el primer trimestre).

La operación en Uruguay reportó ganancias de participación de mercado de 0,7 p.p. a 48,9% en términos de VMM a marzo, según Scentia, impulsada por: (i) el sólido desempeño de las ventas de todas las marcas y (ii) la contribución de las 33 tiendas Fresh Market.

Ventas Netas MCOP	%Var Total	%Var VMM
1,054,369	5.2%	5.6%

Notas: VMM en moneda local, incluyen el efecto de conversiones y excluyen el impacto de efecto calendario de -1,6% en el 1T25.

Argentina: La operación en Argentina aportó con el 6% de las ventas retail consolidadas y los resultados en Pesos Colombianos incluyeron un efecto cambiario de -12,8% en los ingresos netos durante el 1T25.

Los Ingresos Operacionales en Argentina fueron de COP \$316.822 M (+18,9% en moneda local) y las Ventas retail fueron de COP \$299.641 M (+16,2% en moneda local y +18,5% en VMM) durante el 1T25. La inflación de los últimos 12 meses a marzo fue de 55,9% según el INDEC, lo que se compara con el nivel de 287,9% reportado durante el mismo período del año pasado. Las ventas retail se vieron afectadas por el retraso del consumo y los ajustes macroeconómicos para hacer frente a la alta inflación.

Durante el 1T25, la participación omnicanal en ventas fue de 1,6% y el sector inmobiliario tuvo un desempeño resiliente (+100,9% de crecimiento en moneda local) por mejores tendencias comerciales y fuertes niveles de ocupación (94,6%).

Ventas Netas MCOP	%Var Total	%Var VMM
299,641	16.2%	18.5%

Notas: VMM en moneda local, incluyen el efecto de conversiones y excluyen el impacto de efecto calendario de -1,74% en el 1T25.

III. Operating Performance

En COP M	Colombia			Uruguay				Argentina				Consolidated			
	1T25	1T24	% Var	1T25	1T24	% Var	% var exc. FX	1T25	1T24	% Var	% var exc. FX	1T25	1T24	% Var	% var exc. FX
Total Ingresos Operacionales	4,024,307	3,924,058	2.6%	1,063,513	1,045,555	1.7%	5.3%	316,822	305,526	3.7%	18.9%	5,404,642	5,275,139	2.5%	3.9%
Utilidad Bruta	876,340	843,260	3.9%	405,834	378,392	7.3%	11.0%	100,599	100,301	0.3%	15.0%	1,382,773	1,321,953	4.6%	6.7%
<i>Margen Bruto</i>	<i>21.8%</i>	<i>21.5%</i>	<i>29 bps</i>	<i>38.2%</i>	<i>36.2%</i>	<i>197 bps</i>		<i>31.8%</i>	<i>32.8%</i>	<i>(108) bps</i>		<i>25.6%</i>	<i>25.1%</i>	<i>52 bps</i>	
Total Gastos	-791,750	-809,215	(2.2%)	-278,212	-279,175	(0.3%)	3.1%	-119,626	-105,081	13.8%	30.6%	-1,189,588	-1,193,471	(0.3%)	1.6%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(19.7%)</i>	<i>(20.6%)</i>	<i>95 bps</i>	<i>(26.2%)</i>	<i>(26.7%)</i>	<i>54 bps</i>		<i>(37.8%)</i>	<i>(34.4%)</i>	<i>(336) bps</i>		<i>(22.0%)</i>	<i>(22.6%)</i>	<i>61 bps</i>	
EBITDA Recurrente	227,378	177,111	28.4%	152,194	122,404	24.3%	28.7%	-8,424	2,598	NA	NA	371,148	302,113	22.9%	24.7%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>5.7%</i>	<i>4.5%</i>	<i>114 bps</i>	<i>14.3%</i>	<i>11.7%</i>	<i>260 bps</i>		<i>(2.7%)</i>	<i>0.9%</i>	<i>(351) bps</i>		<i>6.9%</i>	<i>5.7%</i>	<i>114 bps</i>	

Notas: el perímetro de Colombia incluye Almacenes Éxito S.A. y sus subsidiarias. Los datos consolidados en COP incluyen el efecto de tasa de cambio. Los datos consolidados incluyen el efecto cambiario de -1,4% en los ingresos netos y de -1,5% en el EBITDA recurrente durante el 1T25. El EBITDA recurrente se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes.

La Utilidad Bruta Consolidada aumentó 6,7% excluyendo el efecto cambiario (+4,6% en COP) durante el 1T25 y el margen alcanzó 25,6% (+52 pbs) como porcentaje de los ingresos netos, en comparación con el mismo periodo del año anterior por ganancias en Colombia y Uruguay gracias a avances en la estrategia comercial y una destacada temporada turística, que compensó el resultado en Argentina.

- **La utilidad bruta en Colombia** aumentó 3,9% a un margen de 21,8% (+29 pbs) durante el 1T25 como porcentaje de la Utilidad Neta. Mejora impulsada por un equilibrio entre el crecimiento de las ventas y los márgenes de beneficio sostenibles y la reducción de los costos logísticos.
- **La utilidad bruta en Uruguay** aumentó 11,0% excluyendo el efecto cambiario (+7,3% en COP) durante el 1T25 y el margen aumentó a 38,2% (+197 pbs) como porcentaje de la Utilidad Neta. Debido al aumento de las ventas de la temporada turística, junto con un mejor control de los niveles de contracción y la eficiencia de costos, los márgenes mostraron una mejora significativa.
- **La Utilidad Bruta en Argentina** aumentó +15,0% durante el 1T25 en moneda local a un margen de 31,8% (-108 pbs) como porcentaje de la Utilidad Neta. La contracción del margen refleja el alto efecto de la inflación, la menor tendencia al consumo y la inversión en precios.

El EBITDA recurrente¹ Consolidado alcanzó COP \$371,148 M durante el 1T25, con un crecimiento de doble dígito de +24,7% excluyendo el efecto cambiario (+22,9% en COP) en comparación con el mismo periodo del año anterior, la dilución de gastos y la mejora de márgenes en Colombia y

Uruguay contribuyeron a un aumento de +114 pb en el margen de EBITDA recurrente alcanzando 6,9% como porcentaje de los Ingresos Netos. Las eficiencias del gasto en toda la región permitieron una disminución en los gastos de venta, generales y administrativos (-0,3% en COP) y una mejora en el margen como porcentaje de los ingresos netos (+61pb), a pesar de las presiones inflacionarias, indexadas y salariales del año.



Nota: El EBITDA recurrente se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes.)

Colombia: El EBITDA recurrente aumentó a doble dígito (+28,4%) durante el 1T25 en comparación con el mismo periodo del año anterior y el margen fue de 5,7% (+114 pb) como porcentaje de los ingresos netos. Los gastos de venta, generales y administrativos disminuyeron un 2,2%, a pesar de la inflación y del aumento del salario mínimo de un solo dígito, gracias a los planes de eficiencia en la estructura de costos y gastos.

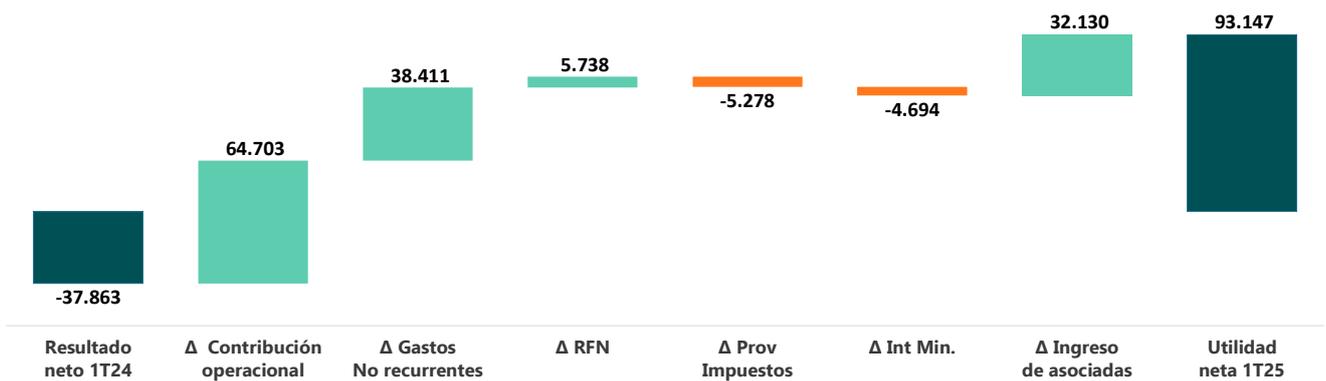
Uruguay: El EBITDA recurrente aumentó 28,7% en moneda local (+24,3% en COP) durante el 1T25 en comparación con el mismo periodo del año anterior, a un margen de 14,3% (+260 pbs) como porcentaje de los Ingresos Netos, reflejando un fuerte dinamismo comercial durante el primer trimestre y eficiencias en venta, generales y administrativos (+54 bps). La operación en Uruguay continuó como la unidad de negocios más rentable del grupo.

Argentina: El EBITDA recurrente reflejó un ingreso afectado por menores consumos, inversión en precios y presiones inflacionarias sobre costos y gastos, margen de -2,7% (-351 pbs) como porcentaje de la Utilidad Neta en el 1T25.

IV. Utilidad Neta del grupo

La Compañía reportó un resultado neto de COP \$93.147 M durante el 1T25, el mejor primer trimestre de la última década, este resultado reflejó avances en la estrategia comercial y particularmente la mejora operativa de las operaciones de retail desde Colombia y Uruguay parcialmente compensando por el desempeño operativo en Argentina afectado por ajustes macroeconómicos.

Además, los efectos no operacionales como menores gastos no recurrentes por el proceso de reestructuración y cierre de tiendas no rentables en el 1T24, eficiencias en los costos financieros y Tuya cerrando el trimestre con un resultado positivo, revirtieron las cifras negativas del año pasado, alcanzando un margen de resultado neto de 1.7% de los ingresos.



Nota: datos en COP M. Los datos consolidados en COP incluyen el efecto de tasa de cambio. Los datos consolidados incluyen el efecto cambiario de -1,4% en los ingresos netos y de -1,5% en el EBITDA recurrente durante el 1T25.

Utilidad por acción (UPA)

- La UPA diluida fue de COP\$71,8 por acción ordinaria en el 1T25 en comparación con los COP\$29,2 reportados en el mismo trimestre del año pasado.

V. CapEx y Expansión

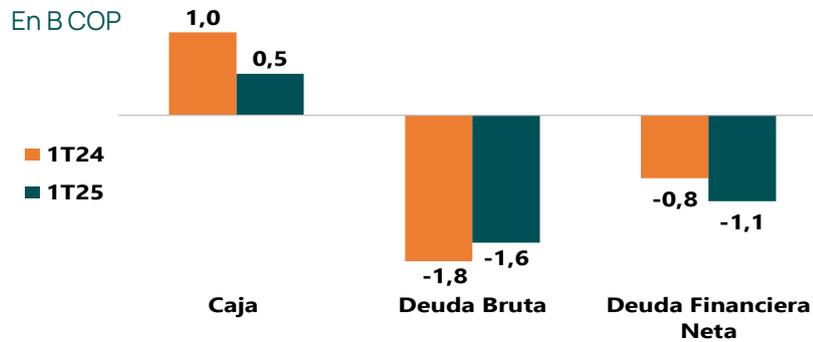
CapEx

- El capex consolidado durante el 1T25 alcanzaron COP\$46.299 M, de los cuales el 56,3% se destinó a actividades de expansión, innovación, omnicanalidad y transformación digital durante el periodo, y el resto, a mantenimiento y soporte de estructuras operativas, actualización de sistemas de TI y logística..

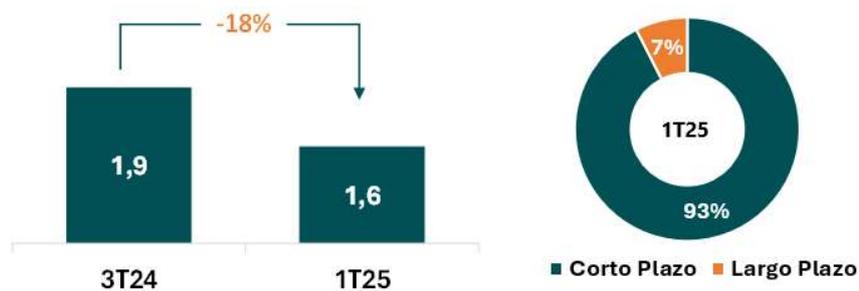
Expansión Retail

- En el 1T25, Grupo Éxito sumó 45 tiendas entre aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones (42 en Colombia y 3 en Uruguay). La Compañía contaba con un total de 604 tiendas de alimentación, diversificadas geográficamente de la siguiente manera: 488 tiendas en Colombia, 92 en Uruguay y 24 en Argentina, y un área de venta consolidada alcanzó los 1,03 M metros cuadrados. El conteo de tiendas no incluyó a los 2,048 aliados (+840 LTM) en Colombia.
- En línea con la estrategia de la compañía, que busca eficiencias para aumentar la rentabilidad, durante el primer trimestre de 2025 se cerraron 9 tiendas de bajo rendimiento en Colombia, 7 en Uruguay y 3 en Argentina.

VI. Caja y deuda a nivel de holding¹



Apertura Deuda Bruta por plazo a nivel Holding ⁽¹⁾



Note: 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.

Deuda financiera neta impactada por:

- Cancelación de operaciones especiales de factoring para reducir el costo financiero.
- El desempeño operacional en el 1T25 reflejó un sólido inicio de año y confirmó la tendencia positiva observada durante el 2S24.
- Mayores dividendos recibidos de las subsidiarias.
- Enfoque en la eficiencia y la optimización de las inversiones para priorizar la disponibilidad de caja.

VII. Conclusiones

- Hemos comenzado el año con un buen desempeño, estableciendo una base sólida para un impulso continuo.
- Entrega de resultados sólidos a través de una estrategia comercial consistente enfocada en la experiencia del cliente.
- Estamos comprometidos con la creación de valor para nuestros clientes, brindando ahorros como la mejor alternativa para las compras diarias.
- Liberar valor a través de un sólido margen comercial e iniciativas efectivas de reducción de costos.
- Mantener un enfoque disciplinado para el control de costos y gastos, asegurando la excelencia operativa.
- Aumentar las inversiones con responsabilidad y disciplina: los mejores retornos de la clase.
- El desempeño del 1T25 refuerza nuestra confianza en alcanzar hitos significativos en lo que resta del año.

VIII. Conferencia de resultados

Almacenes Éxito S.A.
(BVC: ÉXITO – NYSE: EXTO – B3: EXCO32)

**Le invita a participar en su teleconferencia de
*Resultados del primer trimestre de 2025***

Fecha: Jueves 15 de Mayo de 2025

Hora: 10:00 a.m. hora New York

9:00 a.m. hora Colombia

Presentando por Grupo Éxito:

Juan Carlos Calleja Hakker, Presidente Ejecutivo
Carlos Mario Giraldo Moreno, Gerente General Colombia
Fernando Carbajal, Vicepresidente Financiero I RI

Para registrarse y ser notificado vía email, por favor haga clic aquí:

[Registrarse](#)

Para participar directamente, por favor haga clic aquí:

[Unirse a reunión de Microsoft Teams](#)

Almacenes Éxito S.A. publicará su reporte de resultados del primer trimestre de 2025 el Miércoles 14 de Mayo de 2025 después del cierre del mercado.

Los resultados del 1T25 estarán acompañados de una presentación disponible en la página web de la compañía www.grupoexito.com.co en "Accionistas e Inversionistas" en el siguiente enlace:

<https://www.grupoexito.com.co/es/informacion-financiera>

Próximas publicaciones Financieras

Segundo Trimestre 2025 Publicacion de resultados – Agosto 14, 2025

IX. Anexos

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:

- **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.

1. Estado de Resultados Consolidados

En millones de pesos colombianos	1T25	1T24	% Var
Ventas Netas	5,164,589	5,036,104	2.6%
Otros Ingresos Operacionales	240,053	239,035	0.4%
Total Ingresos Operacionales	5,404,642	5,275,139	2.5%
Costo de Ventas	(3,993,835)	(3,927,350)	1.7%
Costo Depreciación y Amortización	(28,034)	(25,836)	8.5%
Utilidad Bruta	1,382,773	1,321,953	4.6%
<i>Margen Bruto</i>	<i>25.6%</i>	<i>25.1%</i>	<i>52 bps</i>
Gastos O&AV	(1,039,659)	(1,045,676)	(0.6%)
Gasto Depreciación y Amortización	(149,929)	(147,795)	1.4%
Total Gastos	(1,189,588)	(1,193,471)	(0.3%)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>22.0%</i>	<i>22.6%</i>	<i>(61) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	193,185	128,482	50.4%
<i>Margen ROI</i>	<i>3.6%</i>	<i>2.4%</i>	<i>114 bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	5,157	(33,254)	115.5%
Utilidad Operacional (EBIT)	198,342	95,228	108.3%
<i>Margen EBIT</i>	<i>3.7%</i>	<i>1.8%</i>	<i>186 bps</i>
Resultado Financiero Neto	(76,972)	(82,710)	(6.9%)
Resultado de Asociadas y Negocios Conjuntos	10,070	(22,060)	145.6%
Utilidad antes de Impuestos (EBT)	131,440	(9,542)	1477.5%
Impuesto Renta	(3,716)	1,562	N/A
Resultado Neto Operaciones Continuas	127,724	(7,980)	1700.6%
Participación de no Controlantes	(34,577)	(29,883)	15.7%
Resultado Neto Grupo Éxito	93,147	(37,863)	346.0%
<i>Margen Neto</i>	<i>1.7%</i>	<i>(0.7%)</i>	<i>244 bps</i>
EBITDA Recurrente	371,148	302,113	22.9%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.9%</i>	<i>5.7%</i>	<i>114 bps</i>
EBITDA Ajustado	386,375	246,799	56.6%
<i>Margen EBITDA Ajustado</i>	<i>7.1%</i>	<i>4.7%</i>	<i>247 bps</i>
EBITDA	376,305	268,859	40.0%
<i>Margen EBITDA</i>	<i>7.0%</i>	<i>5.1%</i>	<i>187 bps</i>
Acciones	1,297.864	1,297.864	0.0%
Utilidad por Acción	71.8	(29.2)	N/A

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto cambiario de -1,4% en los ingresos netos y de -1,5% en el EBITDA recurrente durante el 1T25. 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.

2. Estado de resultados y CapEx por país

Estado de Resultados	Colombia	Uruguay	Argentina	Consol
en millones de pesos colombianos	1T25	1T25	1T25	1T25
Ventas netas	3,810,579	1,054,369	299,641	5,164,589
Otros Ingresos Operacionales	213,728	9,144	17,181	240,053
Total Ingresos Operacionales	4,024,307	1,063,513	316,822	5,404,642
Costo de Ventas	(3,122,064)	(655,564)	(216,207)	(3,993,835)
Costo Depreciación y Amortización	(25,903)	(2,115)	(16)	(28,034)
Utilidad Bruta	876,340	405,834	100,599	1,382,773
<i>Margen Bruto</i>	<i>21.8%</i>	<i>38.2%</i>	<i>31.8%</i>	<i>25.6%</i>
Gastos O&AV	(674,865)	(255,755)	(109,039)	(1,039,659)
Gasto Depreciación y Amortización	(116,885)	(22,457)	(10,587)	(149,929)
Total Gastos	(791,750)	(278,212)	(119,626)	(1,189,588)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>19.7%</i>	<i>26.2%</i>	<i>37.8%</i>	<i>22.0%</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	84,590	127,622	(19,027)	193,185
<i>Margen ROI</i>	<i>2.1%</i>	<i>12.0%</i>	<i>(6.0%)</i>	<i>3.6%</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	6,470	654	(1,967)	5,157
Utilidad Operacional (EBIT)	91,060	128,276	(20,994)	198,342
<i>Margen EBIT</i>	<i>2.3%</i>	<i>12.1%</i>	<i>(6.6%)</i>	<i>3.7%</i>
Resultado Financiero Neto	(69,861)	1,916	(9,027)	(76,972)
EBITDA Recurrente	227,378	152,194	(8,424)	371,148
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>5.7%</i>	<i>14.3%</i>	<i>(2.7%)</i>	<i>6.9%</i>
CAPEX				
<i>en millones de pesos colombianos</i>	25,978	20,321	-	46,299
<i>en moneda local</i>	25,978	209	-	

Notas: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto cambiario de -1,4% en los ingresos netos y de -1,5% en el EBITDA recurrente durante el 1T25. 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 -3,4% en Uruguay a la Utilidad Neta y al EBITDA Recurrente en el 1T25 y -12,8% en Argentina, respectivamente, calculados con el tipo de cambio promedio y de cierre, respectivamente.

3. Balance General Consolidado

en millones de pesos colombianos	Mar 2025	Dec 2024	Var %
ACTIVOS	16.924.670	17.554.555	(3,6%)
Activo corriente	4.944.078	5.456.605	(9,4%)
Caja y equivalentes de caja	985.557	1.345.710	(26,8%)
Inventarios	2.796.003	2.818.786	(0,8%)
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	493.727	659.699	(25,2%)
Activos por impuestos	607.856	553.916	9,7%
Activos no Corrientes Disponibles para la Venta	2.645	2.645	0,0%
Otros	58.290	75.849	(23,1%)
Activos No Corrientes	11.980.592	12.097.950	(1,0%)
Plusvalía	3.273.010	3.297.086	(0,7%)
Otros activos intangibles	389.937	400.714	(2,7%)
Propiedades, planta y equipo	4.185.725	4.261.625	(1,8%)
Propiedades de Inversión	1.809.370	1.828.326	(1,0%)
Derechos de uso	1.716.143	1.728.352	(0,7%)
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	301.623	291.554	3,5%
Activo por impuesto diferido	269.158	253.085	6,4%
Activos por impuestos	-	-	0,0%
Otros	35.626	37.208	(4,3%)
PASIVOS	8.874.174	9.539.043	(7,0%)
Pasivo corriente	6.598.295	7.197.560	(8,3%)
Cuentas por pagar	3.948.618	4.408.479	(10,4%)
Pasivos por arrendamiento	300.247	299.456	0,3%
Obligaciones financieras	1.904.965	1.984.727	(4,0%)
Otros pasivos financieros	74.174	60.481	22,6%
Pasivos por impuestos	119.686	119.210	0,4%
Otros	250.605	325.207	(22,9%)
Pasivos no corrientes	2.275.879	2.341.483	(2,8%)
Cuentas por pagar	1.731	22.195	(92,2%)
Pasivos por arrendamiento	1.666.047	1.684.788	(1,1%)
Obligaciones financieras	255.701	273.722	(6,6%)
Otras provisiones	13.896	14.068	(1,2%)
Pasivo por impuesto diferido	296.961	304.235	(2,4%)
Pasivos por impuestos	6.688	7.321	(8,6%)
Otros	34.855	35.154	(0,9%)
PATRIMONIO	8.050.496	8.015.512	0,4%

Nota: Los datos consolidados incluyen las cifras de Colombia, Uruguay y Argentina.

4. Flujo de Caja Consolidado

en millones de pesos colombianos	Mar 2025	Mar 2024	Var %
Ganancia	127.724	(7.980)	N/A
Resultado operacional antes de cambios en el capital de trabajo	356.438	286.975	24,2%
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de operación	(67.291)	(749.879)	(91,0%)
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de inversión	(38.760)	(146.892)	(73,6%)
Flujos de efectivo neto procedentes de actividades de financiación	(244.037)	790.267	(130,9%)
Variación neta antes del efecto de las tasas de cambio	(350.088)	(106.504)	228,7%
Efectos de la variación en la tasa de cambio	(10.065)	9.041	(211,3%)
(Disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo	(360.153)	(97.463)	269,5%
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	1.345.710	1.508.205	(10,8%)
Efectivo y equivalentes al efectivo al final de periodo	985.557	1.410.742	(30,1%)

Nota: Los datos consolidados incluyen las cifras de Colombia, Uruguay y Argentina.

5. Almacenes Éxito Estado de Resultados

en millones de pesos colombianos	1T25	1T24	% Var
Ventas Netas	3,815,007	3,708,489	2.9%
Otros Ingresos Operacionales	101,371	126,101	(19.6%)
Total Ingresos Operacionales	3,916,378	3,834,590	2.1%
Costo de Ventas	(3,119,101)	(3,049,288)	2.3%
Costo Depreciación y Amortización	(24,799)	(23,648)	4.9%
Utilidad Bruta	772,478	761,654	1.4%
<i>Margen Bruto</i>	<i>19.7%</i>	<i>19.9%</i>	<i>(14) bps</i>
Gastos O&AV	(612,738)	(641,168)	(4.4%)
Gasto Depreciación y Amortización	(114,856)	(115,120)	(0.2%)
Total Gastos	(727,594)	(756,288)	(3.8%)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(18.6%)</i>	<i>(19.7%)</i>	<i>114 bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	44,884	5,366	736.5%
<i>Margen ROI</i>	<i>1.1%</i>	<i>0.1%</i>	<i>101 bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	6,475	(35,145)	118.4%
Utilidad Operacional (EBIT)	51,359	(29,779)	272.5%
<i>Margen EBIT</i>	<i>1.3%</i>	<i>(0.8%)</i>	<i>209 bps</i>
Resultado Financiero Neto	(81,000)	(107,644)	(24.8%)
Resultado Neto Grupo Éxito	93,147	(37,863)	346.0%
<i>Margen Neto</i>	<i>2.4%</i>	<i>(1.0%)</i>	<i>337 bps</i>
EBITDA Recurrente	184,539	144,134	28.0%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>4.7%</i>	<i>3.8%</i>	<i>95 bps</i>

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.

6. Balance General de Almacenes Éxito

en millones de pesos colombianos	Mar 2025	Dec 2024	Var %
ACTIVOS	13.590.149	13.904.222	(2,3%)
Activo corriente	3.643.564	3.971.573	(8,3%)
Caja y equivalentes de caja	513.925	856.675	(40,0%)
Inventarios	2.255.726	2.230.260	1,1%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	247.663	314.528	(21,3%)
Activos por impuestos	530.603	495.669	7,0%
Otros	95.647	74.441	28,5%
Activos No Corrientes	9.946.585	9.932.649	0,1%
Plusvalía	1.453.077	1.453.077	0,0%
Otros activos intangibles	166.030	171.861	(3,4%)
Propiedades, planta y equipo	1.823.126	1.861.804	(2,1%)
Propiedades de Inversión	63.960	64.177	(0,3%)
Derechos de uso	1.529.771	1.525.968	0,2%
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjunto	4.705.421	4.653.658	1,1%
Otros	205.200	202.104	1,5%
PASIVOS	6.858.973	7.215.710	(4,9%)
Pasivo corriente	5.265.925	5.591.365	(5,8%)
Cuentas por pagar	2.979.139	3.129.255	(4,8%)
Pasivos por arrendamiento	321.872	315.308	2,1%
Obligaciones financieras	1.453.062	1.553.175	(6,4%)
Otros pasivos financieros	166.111	161.672	2,7%
Pasivos por impuestos	77.320	108.668	(28,8%)
Otros	268.421	323.287	(17,0%)
Pasivos no corrientes	1.593.048	1.624.345	(1,9%)
Pasivos por arrendamiento	1.443.410	1.443.071	0,0%
Obligaciones financieras	117.683	128.672	(8,5%)
Otras provisiones	13.675	13.843	(1,2%)
Otros	18.280	38.759	(52,8%)
PATRIMONIO	6.731.176	6.688.512	0,6%

Holding: Resultados Almacenes Éxito sin filiales Colombianas.

7. Deuda por país y vencimiento

Deuda neta por país

31 Mar de 2025 (millones de pesos)	Holding (2)	Colombia	Uruguay	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	1.619.173	1.524.446	345.553	109.140	1.979.139
Deuda de largo plazo	117.682	117.683	138.018	-	255.701
Total deuda bruta (1) (2)	1.736.855	1.642.129	483.571	109.140	2.234.840
Efectivo y equivalentes de efectivo	513.925	649.086	316.175	20.296	985.557
Deuda Neta	(1.222.930)	(993.043)	(167.396)	(88.844)	(1.249.283)

Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

31 Mar de 2025 (millones de pesos)	Valor nominal	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	31-mar-25
Corto Plazo - Bilateral	200.000	Variable	Abril 2025	150.000
Corto Plazo - Bilateral	135.000	Fija	Abril 2025	135.000
Corto Plazo - Bilateral	200.000	Fija	Abril 2025	200.000
Corto Plazo - Bilateral	82.515	Variable	Mayo 2025	82.515
Crédito rotativo - Bilateral	100.000	Variable	Mayo 2025	100.000
Corto Plazo - Bilateral	65.000	Variable	Mayo 2025	65.000
Corto Plazo - Bilateral	35.000	Variable	Mayo 2025	35.000
Mediano Plazo - Bilateral	100.000	Fija	Mayo 2025	100.000
Largo Plazo - Bilateral	400.000	Variable	Julio 2025	400.000
Crédito rotativo - Bilateral	50.000	Variable	Agosto 2025	50.000
Crédito rotativo - Bilateral	290.000	Variable	Marzo 2026	48.331
Largo Plazo - Bilateral	190.000	Variable	Marzo 2027	86.374
Largo Plazo - Bilateral	150.000	Variable	Marzo 2030	91.725
Total deuda bruta (3)	1.997.515			1.543.945

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: 9,5%; Otras colecciones incluidas, y valoración de cobertura positiva no incluida. (3) Deuda por el importe nominal.

8. Número de Tiendas y área de ventas

	<u>Marca por país</u>	<u>Número de tiendas</u>	<u>Área de ventas (m2)</u>
	Colombia		
	Exito	201	625.781
	Carulla	134	97.890
	Surtimax	55	20.356
	Super Inter	42	39.827
	Surtimayorista	56	50.143
	Total Colombia	488	833.997
	Uruguay		
	Devoto	58	39.197
	Disco	31	36.067
	Geant	2	15.986
	Six or Less	1	352
	Total Uruguay	92	91.602
	Argentina		
	Libertad	15	81.842
	Mayorista	9	11.328
	Total Argentina	24	93.170
TOTAL		604	1.018.769

Nota: La cantidad de tiendas no incluye a los 2.048 aliados en Colombia.

9. Reconciliación de cuentas

Efectos de las tasas de cambio en los resultados

1T25

Total Ingresos Operacionales	Crecimiento en ML	Crecimiento en COP	Efecto Tasa de Cambio
Uruguay	5,3%	1,7%	-3,4%
Argentina	18,9%	3,7%	-12,8%
Consolidado	3,9%	2,5%	-1,4%

EBITDA Recurrente	Crecimiento en ML	Crecimiento en COP	Efecto Tasa de Cambio
Uruguay	28,7%	24,3%	-3,4%
Argentina	-471,9%	-424,2%	-12,8%
Consolidado	24,7%	22,9%	-1,5%

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 -3,4% en Uruguay a la Utilidad Neta y al EBITDA Recurrente y -12,8% en Argentina, respectivamente, calculados con la tasa de cambio promedio y de cierre, respectivamente. Los impactos de la tasa 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.

Efectos del flujo de caja libre en los resultados

	1T25
Flujos de efectivo netos provistos por las actividades de operación	- 68.999
Flujos de efectivo netos utilizados en las actividades de inversión	- 9.579
Variación recaudos recibidos para terceros	2.064
Pagos de pasivos por arrendamientos	- 78.118
Pagos de intereses en pasivos por arrendamientos	- 37.659
Flujo de caja libre	- 192.291

EBITDA recurrente y EBITDA ajustado

en millones de pesos colombianos	1T25	1T24
Utilidad Operacional (EBIT)	198.342	95.228
(Gastos)/Ingresos No-Recurrentes	(5.157)	33.254
Costo Depreciación y Amortización	28.034	25.836
Gasto Depreciación y Amortización	149.929	147.795
EBITDA Recurrente	371.148	302.113

en millones de pesos colombianos	1T25	1T24
Utilidad Operacional (EBIT)	198.342	95.228
Resultado de Asociadas y Negocios Conjuntos	10.070	(22.060)
Costo Depreciación y Amortización	28.034	25.836
Gasto Depreciación y Amortización	149.929	147.795
EBITDA Ajustado	386.375	246.799

en millones de pesos colombianos	1T25	1T24
Utilidad Operacional (EBIT)	198.342	95.228
Costo Depreciación y Amortización	28.034	25.836
Gasto Depreciación y Amortización	149.929	147.795
EBITDA	376.305	268.859

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 -3,4% en Uruguay a Utilidad Neta y a EBITDA Recurrente y -12,8% en Argentina, respectivamente durante el 1T25, calculado con la tasa de cambio promedio y de cierre, respectivamente.

Ingresos Recurrentes del Negocio Inmobiliario en Colombia

Consolidado	1T25	1T24	Var
Ingresos por concesionarios	23.184	23.054	0,6%
Administración de inmuebles	16.572	14.862	11,5%
Ingresos por arrendamiento y administracion de inmuebles	89.734	76.414	17,4%
Arrendamientos de espacios físicos	28.776	21.703	32,6%
Ingresos inmobiliarios	158.266	136.033	16,3%
Ingresos inmobiliarios recurrentes	158.266	136.033	16,3%
Cuotas no recurrentes concesionarios	0	0	0,0%
Ventas de proyectos inmobiliarios	3.800	2.850	33,3%
Ingresos inmobiliarios totales	162.066	138.883	16,7%

Utilidad Neta y EBITDA Recurrente de Viva Malls en Colombia

en millones de pesos colombianos	1T25	1T24
Utilidad Operacional (EBIT)	31,837	22,490
(Gastos)/Ingresos No-Recurrentes	3	9
Gasto Depreciación y Amortización	15,371	15,147
EBITDA Recurrente	47,211	37,646

Nota: El EBITDA recurrente se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes.

Note on Forward-Looking Statements

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 Declaración 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 2025.

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.



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.

MEMBER OF

**Dow Jones
Sustainability Indices**

In Collaboration with RobecoSAM

Contactos de RI y RP

Fernando Carbajal.

Vicepresidente financiero I RI

+57 (604) 6049696 Ext 306560

ainvestor@grupo-exito.com

Cra 48 No 32 B Sur 139, Envigado, Colombia

Claudia Moreno B.

RP y directora de comunicaciones

+(57) 604 96 96 ext. 305174

claudia.moreno@grupo-exito.com

Cr 48 No. 32B Sur – 139 – Envigado, Colombia

Descripción de la compañía

Grupo Éxito es la plataforma de retail de alimentos líder en Colombia y en Uruguay y tiene una presencia relevante en el noreste argentino. La gran capacidad de innovación de la Compañía, le ha permitido transformarse y adaptarse rápidamente a las nuevas tendencias de consumo e incrementar sus ventajas competitivas apoyadas en la calidad de su talento humano.

Grupo Éxito lidera la omnicanalidad en la región y ha desarrollado un ecosistema integral enfocado en el omnisciente, a quien le ofrece la fortaleza de sus marcas, múltiples formatos y una amplia gama de canales y servicios para facilitar su experiencia de compra.

La diversificación de sus ingresos minoristas a través de estrategias de monetización de tráfico y activos, le ha permitido a Grupo Éxito ser pionero en ofrecer un portafolio rentable de negocios complementarios, tales como, sus bienes raíces con centros comerciales en Colombia y Argentina y servicios financieros como tarjeta de crédito, billetera virtual y redes de pago. La compañía también ofrece otros negocios en Colombia, como viajes, seguros, móviles y transferencias de dinero.

En 2019, Grupo Éxito lanzó oficialmente su estrategia de Transformación Digital y ha consolidado una potente plataforma con reconocidos sitios web exito.com y carulla.com en Colombia, devoto.com y geant.com en Uruguay y hiperlibertad.com en Argentina. Además, la Compañía ofrece servicios de click and collect, catálogos digitales, entrega a domicilio y canales en crecimiento como Apps y Marketplace, a través de los cuales Grupo Éxito ha logrado una impresionante cobertura digital en los países donde opera.

En 2024, los ingresos netos consolidados alcanzaron COP \$21,9 billones impulsados por una sólida ejecución minorista, una exitosa estrategia omnicanal en la región e innovación en modelos de retail, así como la implementación de las tres principales iniciativas para el desarrollo de su operación en Colombia: unificación de marca, expansión de surtido y palancas de ahorro. La compañía operaba 623 tiendas a



través de multiformato y multimarca: hipermercados bajo las marcas Éxito, Geant y Libertad; supermercados premium con Carulla, Disco y Devoto; proximidad bajo las marcas Carulla y Éxito, Devoto y Libertad Express. En formatos de bajo costo, la Compañía opera los banners Surtimax, Super Inter y Surtimayorista en Colombia y Mini Mayorista en Argentina