



Grupo Éxito Resultados Financieros

1T25

15 de Mayo de 2025



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".

Declaraciones prospectivas

- *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.*



Agenda

- Palabras de nuestro CEO, Sr. Carlos Calleja
- Actualización de desliste de los ADS y BDRs de la NYSE y B3
- 1T25 Hechos operacionales y financieros destacados
- Desempeño financiero por país
- Conclusiones y sesión de P&R



Palabras de nuestro CEO, Sr. Carlos Calleja



Actualización de desliste de los ADS y BDRs de la NYSE y B3

Una distribución más eficiente del flotante para todos los accionistas

1

Enfoque en maximizar los rendimientos para todos los accionistas

2

Facilitar una estructura más eficiente

3

Deslistar y des-registrar los ADS de la NYSE y aumentar el flotante en Colombia

Justificación de la propuesta

Distribución accionaria a Marzo 31 de 2025

40.098 accionistas ~ 13,2% float:

BRA (BDS): 24.365 acc ~9,3% ~ 71%

US (ADS): 3.072 acc¹ ~ 1,3% ~ 9,6%

COL: 12.661 acc ~ 2,6% ~ 19,6%

Marzo 31/25



2,6%



Abril 30/25



9,7%



Grupo Calleja

86,8%



Float

13,2%



Nota: 1 BDS representa 4 acciones ordinarias y 1 ADS 8 acciones ordinarias. CAMA posee el 86,84% de las acciones ordinarias. Informe del número de titulares de ADS al 17/11/2024 enviado por Broadbridge..

El proceso de desliste y des-registro se está llevando a cabo según lo previsto y de acuerdo con el calendario anunciado

Hitos al 1T25 y próximos pasos



ADSs

BDRs



21 de enero de 2025

Fecha efectiva de la terminación del programa ADS

16 de abril de 2025

CVM/B3 aprobó el proceso de des-registro voluntario del programa BDRs

3 de marzo de 2025

Comienza el proceso de venta de los ADS restantes

22 de abril – 22 de mayo

Los tenedores de BDR tienen hasta 30 días para entregar sus BDR para su cancelación y conversión en acciones ordinarias de la BVC

5 de mayo de 2025

JPMorgan anuncia la venta de ADS

27 de mayo – 25 de agosto

La venta de los BDR restantes que no se hayan presentado para su cancelación comenzará durante un máximo de 90 días

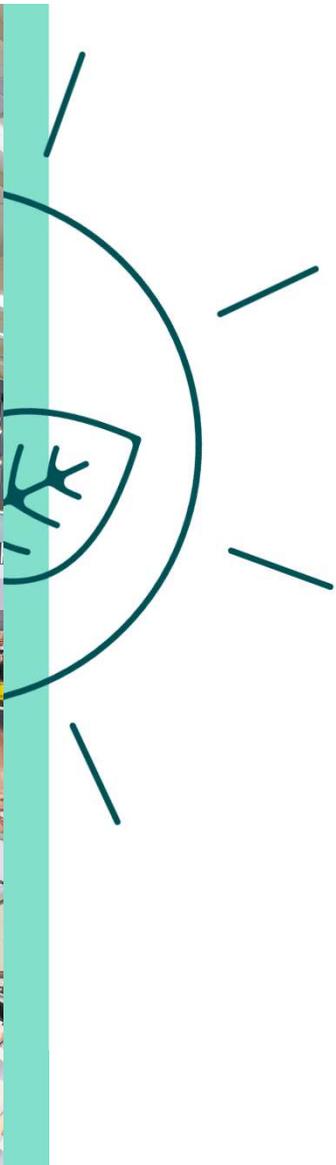
8 de mayo de 2025

Pago a los tenedores de ADS

Del 5 al 8 de septiembre de 2025

Pago a los titulares de BDR y solicitud de des-registro de B3

Notas: 1 BDS representa 4 acciones ordinarias y 1 ADS 8 acciones ordinarias. (1) Período estimado y sujeto a la aprobación CVM/B3 de la discontinuación del programa de BDR. 7



1T25 Hechos operacionales y financieros destacados

La dinámica comercial permitió un crecimiento de los ingresos de +3,9% excluyendo TC en el 1T25

1T25



+3,9%

+5,6%
VMM¹

Crecimiento Ingresos¹



+24,7%

6,9%
+114 pbs

EBITDA Recurrente¹

Margen EBITDA



604 Tiendas

+45 Aperturas, conversiones y remodelaciones de tiendas Ult. 12 meses



Colombia

+2,6%

Crecimiento Ingresos

+4,7%
VMM

+28,4%

EBITDA Recurrente

5,7%
+114 pbs
Margen EBITDA



Argentina

+18,9%

Crecimiento Ingresos¹

+18,5%
VMM¹

-2,7%

Margen EBITDA Recurrente

-351 pbs

Desempeño Operativo



Uruguay

+5,3%

Crecimiento Ingresos¹

+5,6%
VMM¹

+28,7%

EBITDA Recurrente¹

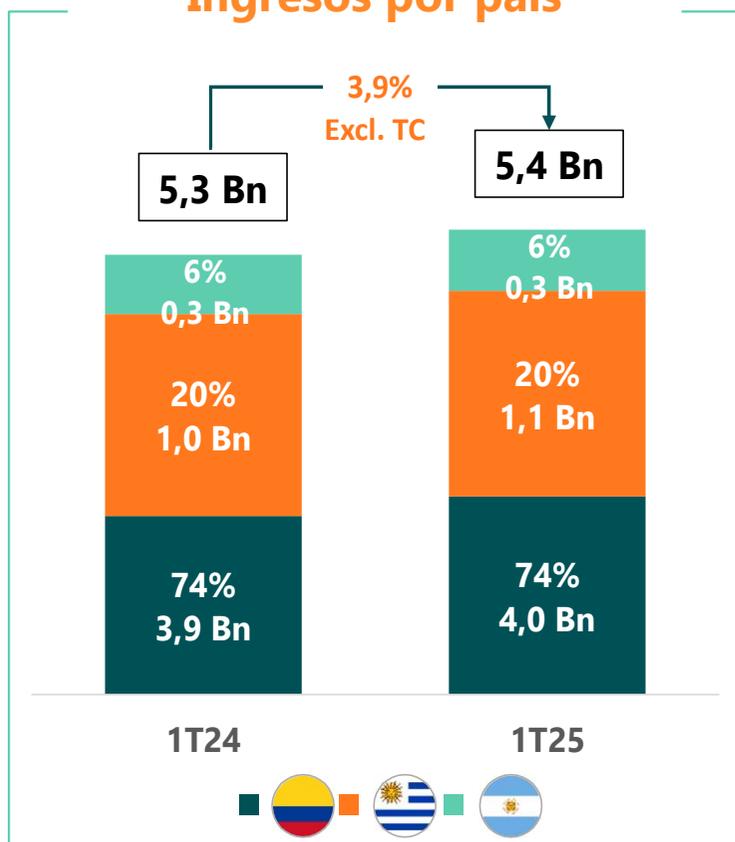
14,3%
+260 pbs
Margen EBITDA

Récord de Utilidad Neta durante el 1T25 impulsado por el desempeño operacional principalmente en Colombia y Uruguay

Hechos destacados consolidados¹



Ingresos por país



Hechos destacados

- **Resultado neto en el 1T25 de COP \$93.147 M** desde COP -\$37.863 en la base:
 - Mejora del desempeño operativo
 - Menores no recurrentes
 - Eficiencias en el costo financiero
 - Mejoras en los resultados de Tuya
- **EBITDA Recurrente² COP \$371.148 M** crecieron +**24,7%** excluyendo TC, explicado por la dinámica comercial y el estricto control de costos y gastos en toda la región
- **Reducción de la deuda bruta y niveles de caja estables** al excluir el efecto de las operaciones especiales de factoring
- **LTM expansión de tiendas³: 45 Tiendas intervenidas** (Col 42 y Uru 3)
Cierre de tiendas de bajo desempeño
- **Capex de COP \$46.299 M durante 1T25**
56,3% asignados a la expansión retail e inmobiliaria

Notas: (1) Resultados consolidados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y el efecto cambiario de -1,4% en los ingresos netos y -1,5% al EBITDA Recurrente durante el 1T25. (2) El EBITDA recurrente se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes. (3) La expansión se refiere a las tiendas de aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones.

Recuperación gradual del desempeño de las ventas impulsada por la categoría de no alimentos

Desempeño de las ventas en Colombia



1T25



Ventas Netas
COP \$3,8 B
(+2,9% vs 1T24)



VMM
+4,7%



+1,9%
Categoría de alimentos



+5,5%
Categoría no alimentos



Participación en las ventas netas



70%



19%

Bajo costo y otros¹

11%

Omnicanal

Ventas omnicanal y participación en las ventas

13,6%

13,6%

512.168

524.916

1T24

1T25



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.

Estrategia comercial centrada en experiencia, portafolio y palancas de ahorro

Enfoque estratégico en Colombia



Unificación de marcas



40 Tiendas intervenidas

+9,2% Evolución de las ventas desde la implementación

+6,7% Crecimiento de las ventas de alimentos desde su implementación

Surtido

+30% incremento de PLUs disponibles en la estantería

5,1% Participación de nuevos PLUs en las ventas de PGC

Masificación del surtido a todas las regiones del país

Días temáticos

Aumento promedio de ventas en el mismo día

“Martes del campo” **+11%**

“Miércoles de carnes” **+23%**

“Viernes de celebración” **+18%**

Precios Insuperable



+10,1% Crecimiento de ventas 1T25

+4,6% crecimiento de unidades 1T25

+45,7% Crecimiento de ventas de marcas nacionales 1T25

El negocio complementario más importante y contribuyente a los márgenes

Desempeño Inmobiliario



Negocio Inmobiliario



Ingresos garantizados por arrendamientos y flujo de caja estable

+807.000 m2 de GLA
(33 activos y concesionarios)

Tasa de ocupación¹ 97,5%
(vs. 97,6% A/A)

Ingresos por arrendamientos y tasas administrativas
(+16,3% consol, +12,2% Col en 1T25)

Viva Malls²

- **17** activos
- **+580.000 m2 GLA** (72% participación)
- **98,5%** Tasa de ocupación



En millones de pesos	1T25	1T24	% Var
Ingresos	116.249	99.882	16,4%
EBITDA Recurrente	47.211	37.646	25,4%
Margen EBITDA Recurrente	40,6%	37,7%	292 bps

Valoración Portafolio Viva Malls COP \$3,7 B al 2024
+10,9% vs 2023

Nota: (1) excluyendo GLA concesionarios retail (2) Viva Malls es un JV con Fondo Inmobiliario Colombia (FIC) en la que Grupo Éxito tiene el 51% de participación y consolida el negocio.

Los negocios complementarios contribuyeron a la rentabilidad con monetización del tráfico

Negocios complementarios



Negocio Financiero

NPL30 mejora
(-591 pbs vs 1T24)

\$1,9B
Portafolio de créditos

Tuya

1,3 M
Stock de tarjetas de crédito

 **Calificación AAA**
Otorgado por 15 años consecutivos
FitchRatings

Tuya aportó COP \$8.897 M en el 1T25 de utilidad en método de participación, revirtiendo la pérdida registrada en el 1T24 de COP -\$23.774 M

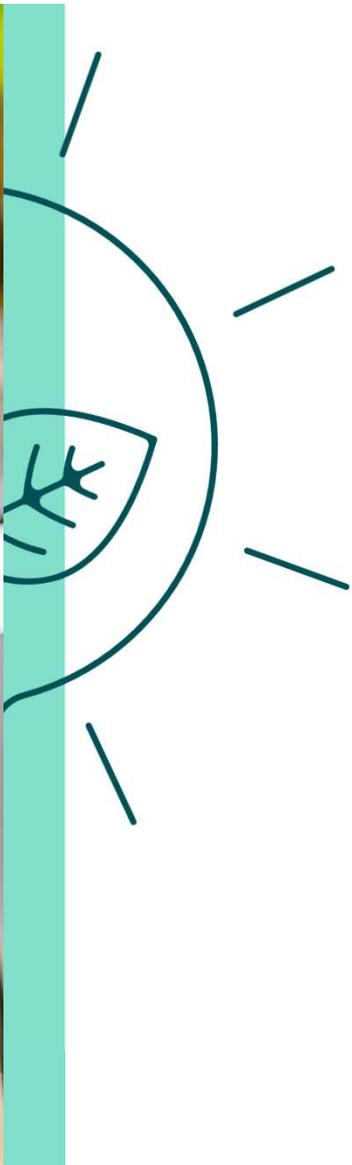
Lealtad

8,0M
Clientes con habeas data
(+13% vs. 1T24)

 **Puntos**
Colombia **+10.800M**
Puntos redimidos
(+6% vs. 1T24)

5.761
Marcas aliadas

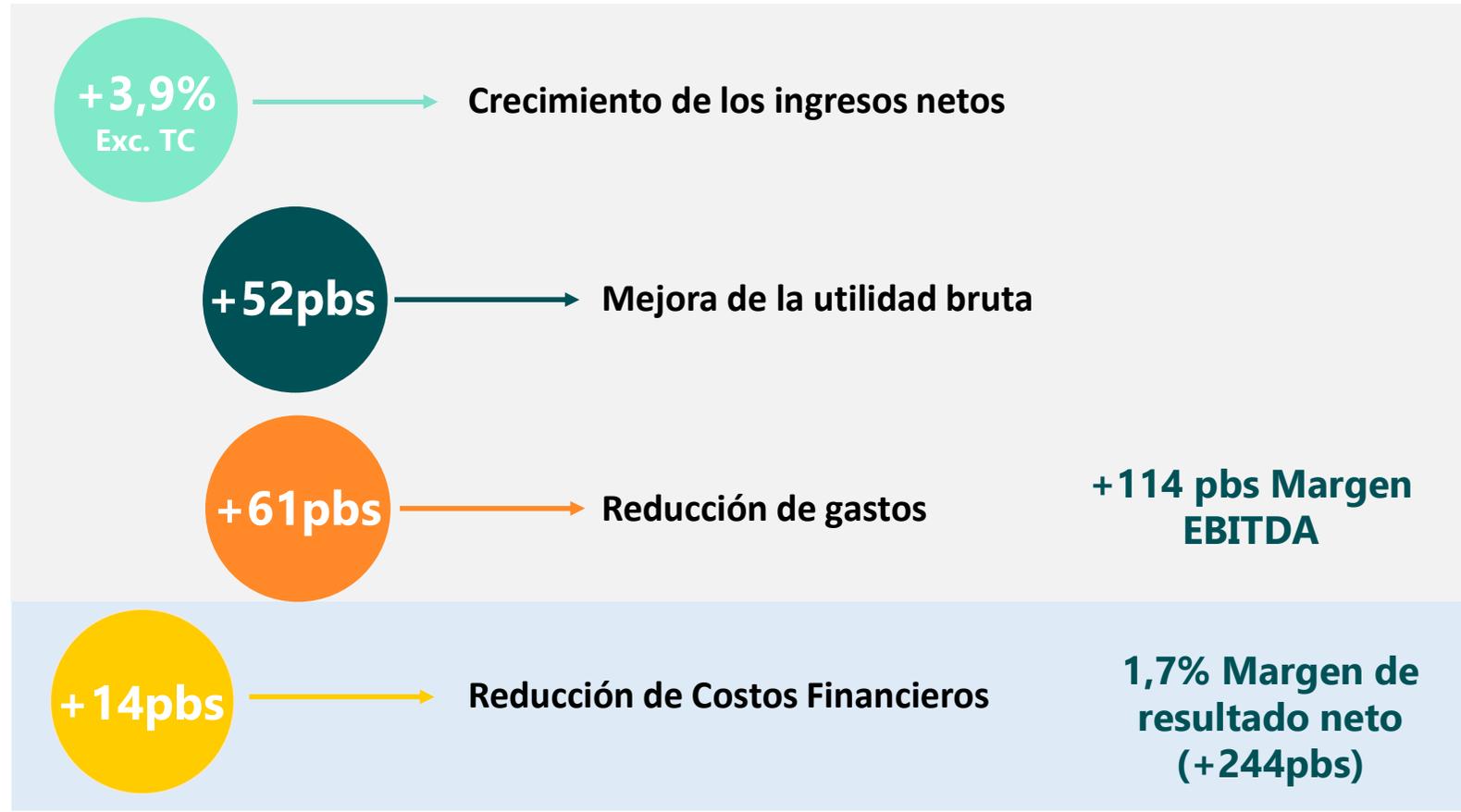
1 En poder de marca según Kantar
Presente en 1/3 de los hogares colombianos



Desempeño financiero por país

Crecimiento del Resultado Neto Consolidado debido a estrategias fuertes y sólidas en toda la región

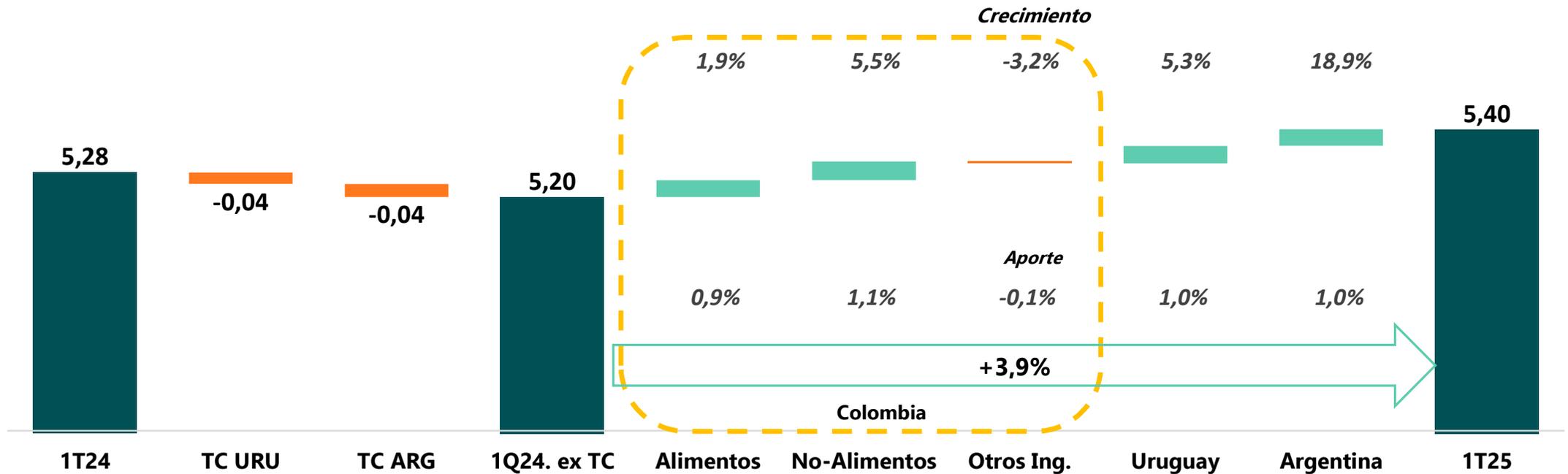
Modelo de crecimiento financiero



Nota: Los puntos básicos se refieren a la variación de los márgenes sobre los ingresos netos 1T25 vs 1T24

Los ingresos crecieron un +3,9% excluyendo TC, impulsados principalmente por la contribución de Colombia y Uruguay

Impulsores del crecimiento de los ingresos netos



La mitad de la contribución provino de Colombia, destacando la categoría de no alimentos, seguido por Uruguay y Argentina cada uno con un 25%

Crecimiento doble dígito del EBITDA destaca una tendencia positiva y el éxito de los planes implementados

Hechos Destacados 1T25

 **+4,7%**
VMM

 **+5,5%**
Crecimiento no alimentos

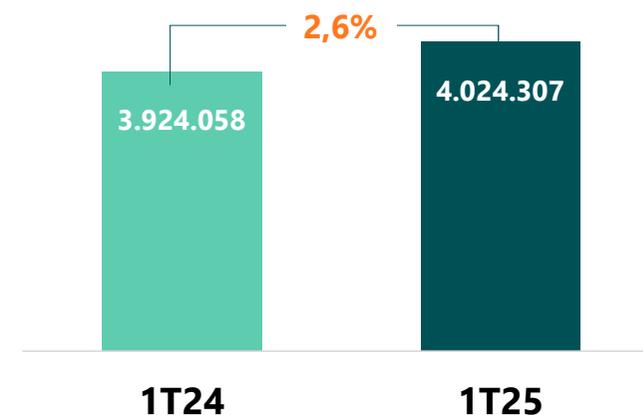
 **+9,0%**
Crecimiento de Electro

- **Ventas:** creciendo +2,9% con un dinamismo mejorado impulsado por el evento promocional de aniversario
- **GB:** Equilibrio entre el crecimiento de las ventas a márgenes sostenibles, sumado a la reducción de los costos logísticos que conduce a una mejora de +29 pbs
- **SG&A:** Las eficiencias y los planes de acción condujeron a una mejora del margen de +95 pbs
- **EBITDA:** Los exitosos planes de eficiencia condujeron a una mejora del margen de 114 pbs

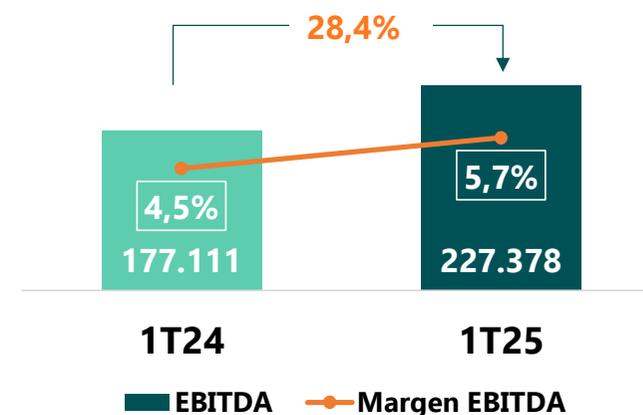
Resultado Colombia



Ingreso Neto¹



EBITDA Recurrente



El estricto control de costos y gastos impulsó los gastos por debajo del 1T24 a pesar de las presiones de indexación

Evolución SG&A en Colombia

1T25

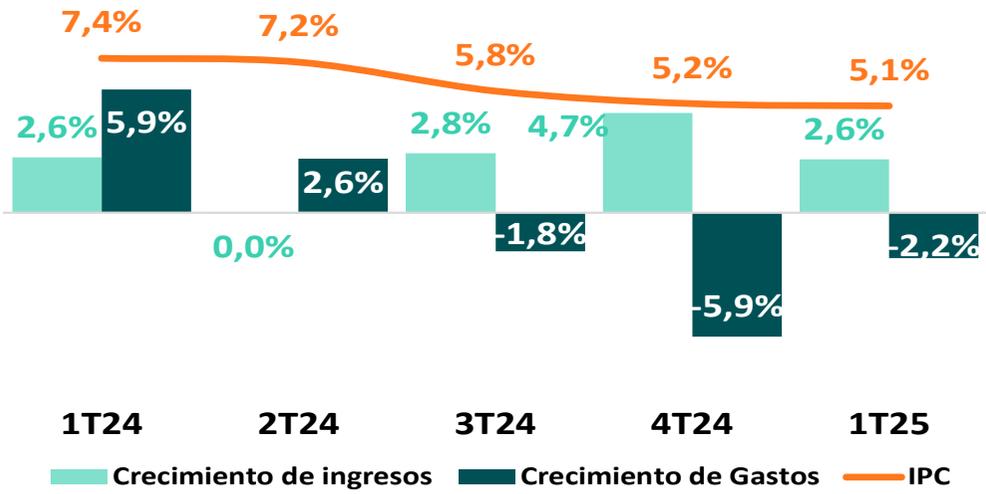
-2,2% disminución SG&A

5,2%

Inflación a diciembre de 2024

+9,5%

Incremento del salario mínimo para 2025



Resultados y acciones clave

Ahorro : COP \$100.000 M durante el 1T25

- Mejora de margen por estrategias de reducción de costos
 - Eficiencias logísticas
 - Reducción de los niveles de merma
- Simplificación de la estructura
- Eficiencias de consumo de energía
- Optimización de gasto de TI

Desempeño consistente como la operación más rentable del Grupo

Enfoque estratégico en Uruguay



1T25



Venta Neta

COP \$1,1 B

(+5,2%¹ vs 1T24)



+11,3%¹

Crecimiento Omnicanal



+4,6%¹

Categoría Alimentos



+9,3%¹

Categoría No alimentos



Participación de Ventas

44%



37%



13%



6%

Conveniencia y otros

Enfocados en la temporada de verano y la rentabilidad

2 Tiendas intervenidas

Más del 50% del área de ventas ampliada

+36,5%

Evolución de las ventas desde la implementación

Cierre de tiendas de conveniencia de bajo desempeño



La temporada turística récord impulsa el crecimiento del EBITDA a doble dígito de la unidad de negocio más rentable

Hechos Destacados 1T25

 **+5,6%**
VMM²

 **+9,2%**
Crecimiento FM²

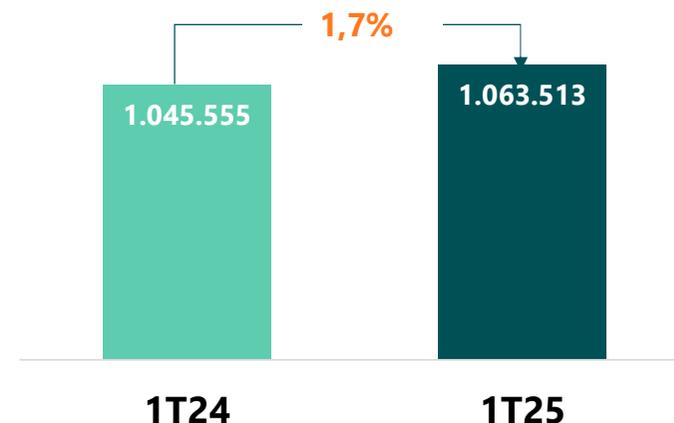
 **2,6%**
Participación Omnicanal

- **Ingresos:** Crecimiento del +5,3% en moneda local impulsado por un gran dinamismo comercial
- **GB:** La evolución de las ventas y la mejora de los niveles de merma, condujeron a un mejor margen de 197 pbs.
- **SG&A:** disminuyó un -0,3%, lo que llevó a una mejora del margen de 54 pbs
- **EBITDA:** Mejora de la GB y la reducción de gastos permitieron el mejor margen del grupo con un crecimiento de doble dígito.

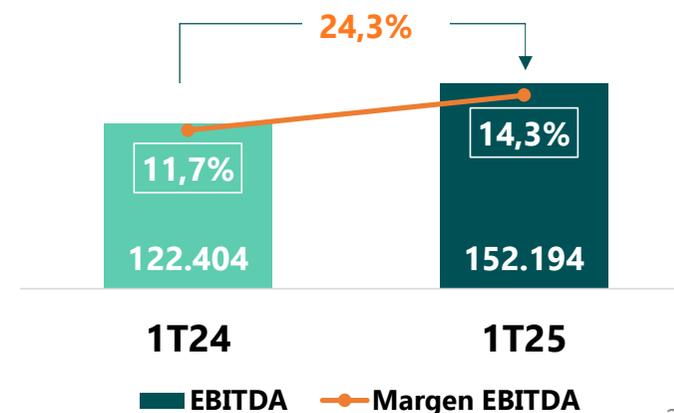
Resultado Uruguay



Ingreso Neto¹



EBITDA Recurrente¹



Esfuerzos para fortalecer el plan comercial, una operación más ligera y la contribución del negocio inmobiliario

Enfoque estratégico en Argentina



Acciones clave



2 Tiendas estratégicas con el objetivo de aumentar las ventas por m2 con optimización del área y concesiones

3 Tiendas de bajo desempeño cerradas del formato mini-mayorista

SG&A iniciativas

- Implementación de iniciativas de excelencia operativa
- Renegociaciones de medios de pago
- Eficiencia de costos logísticos



Negocio Inmobiliario

Activos: **14 centros comerciales**

GLA: **189.987**

Tasa de ocupación: **94,6%**

Tasa de cobro: **99,8%**

Margen EBITDA inmobiliario: **81%**



El estancamiento de las ventas se compensa parcialmente con el desempeño inmobiliario, mientras planes costo eficientes están en marcha

Hechos Destacados 1T25

 **+18,5%**
VMM²

- **Ingresos:** El negocio Inmobiliario compensó parcialmente la baja tendencia de las ventas

 **+100,9%**
Crecimiento Inmobiliario²

- **GB:** Crecimiento por debajo de la inflación debido a una menor tendencia de consumo que afecta márgenes.

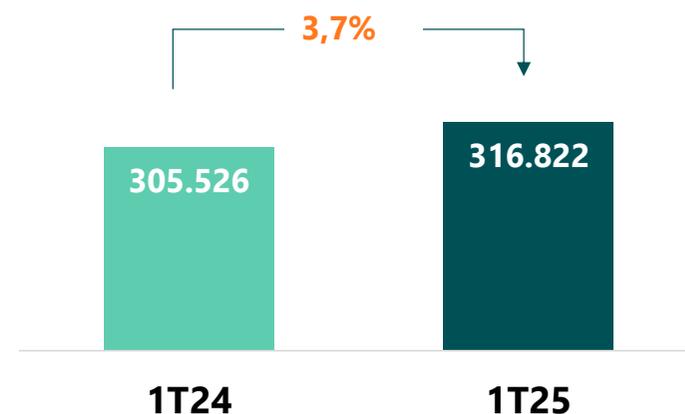
- **SG&A:** El aumento de los gastos debido a los ajustes inflacionarios llevó a un deterioro del margen de -336 pbs

 **1,6%**
Participación Omnicanal

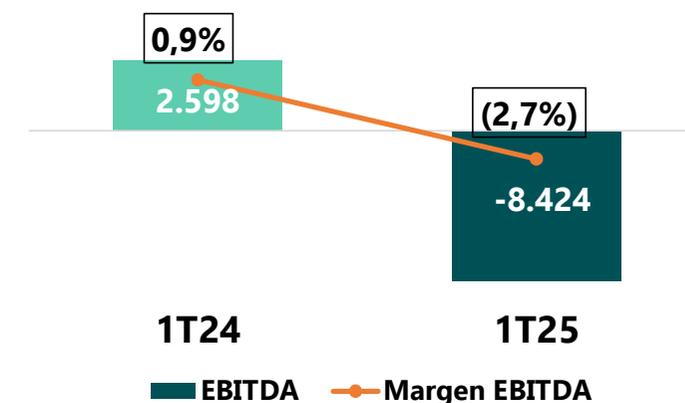
- **EBITDA:** Los gastos crecieron por encima del crecimiento de las ventas, lo que llevó al EBITDA a cifras negativas.

Resultado de Argentina

Ingreso Neto¹



EBITDA Recurrente¹



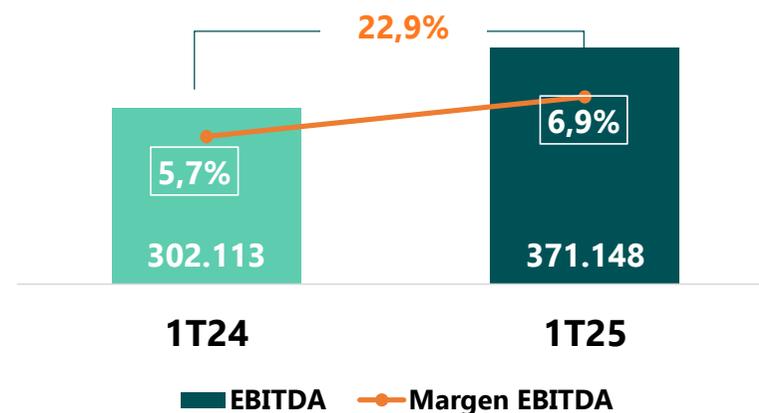
Positivo resultado neto impulsado por la ejecución exitosa de la estrategia y la mejora de la tendencia de ventas

En Cop Bn	1T25	1T24	% Var	% var exc. TC
Total Ingresos Operacionales	5,40	5,28	2,5%	3,9%
Utilidad Bruta	1,38	1,32	4,6%	6,7%
<i>Margen Bruto</i>	<i>25,6%</i>	<i>25,1%</i>	<i>52 bps</i>	
Total Gastos	(1,19)	(1,19)	(0,3%)	1,6%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(22,0%)</i>	<i>(22,6%)</i>	<i>61 bps</i>	
Utilidad neta	0,09	(0,04)	NA	NA
<i>Margen Neto</i>	<i>1,7%</i>	<i>(0,7%)</i>	<i>244 bps</i>	
EBITDA Recurrente	0,37	0,30	22,9%	24,7%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6,9%</i>	<i>5,7%</i>	<i>114 bps</i>	

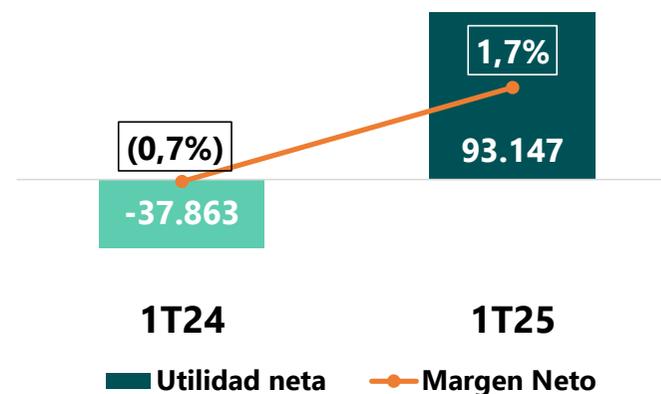
Resultado consolidado



EBITDA Recurrente¹



Resultado Neto¹



1T25 Resultados Consolidados

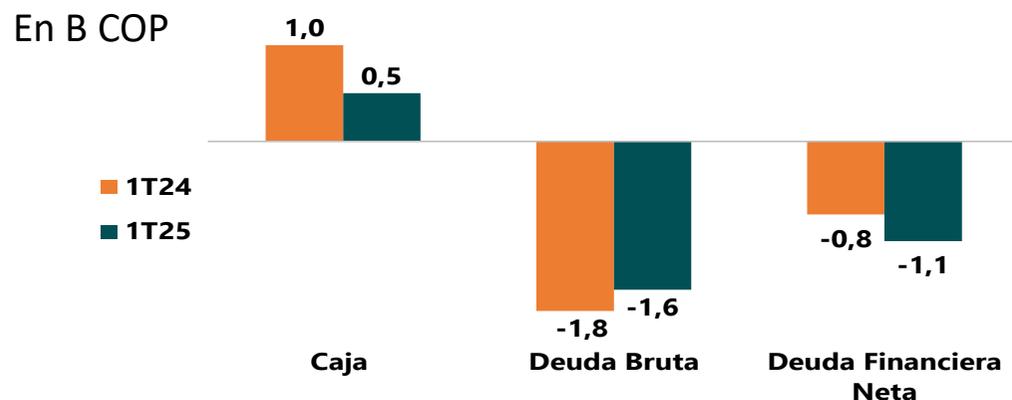
+5,6%
VMM²

+2,7%
Crecimiento de las ventas omnicanal²

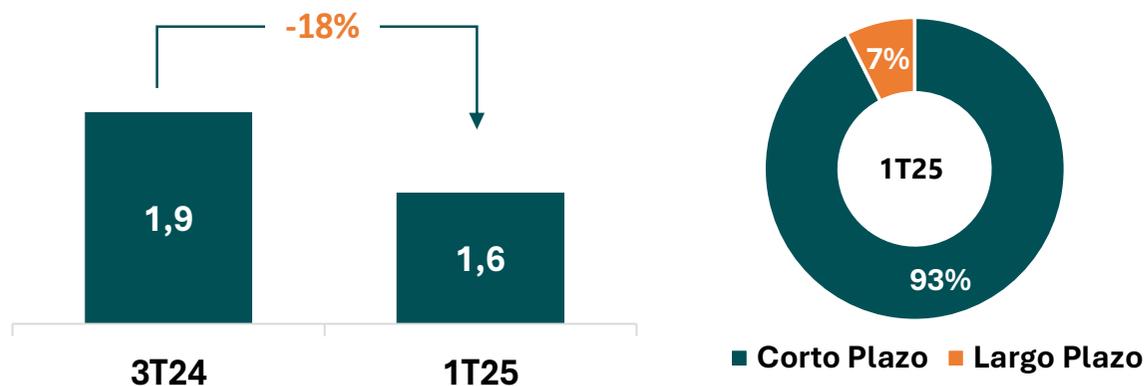
10,4%
Participación omnicanal

- **EBITDA:** Evolución positiva impulsada por crecimiento de doble dígito del EBITDA en Colombia y Uruguay.
- **Resultado neto:** El desempeño operativo, los menores costos financieros y la contribución de las empresas conjuntas permitieron un resultado neto positivo.

Deuda bruta reducida y niveles de caja estables al excluir el efecto de operaciones especiales de factoring



Apertura Deuda Bruta por plazo a nivel Holding ⁽¹⁾



Deuda financiera neta a nivel Holding¹

Apalancamiento y DFN

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.



Conclusiones



Un buen comienzo de año con sólidos resultados operativos y financieros

1T25 Mensajes finales y perspectivas estratégicas



- 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.

Sesión de P&R

Anexos



Notas y Glosario

Notas:

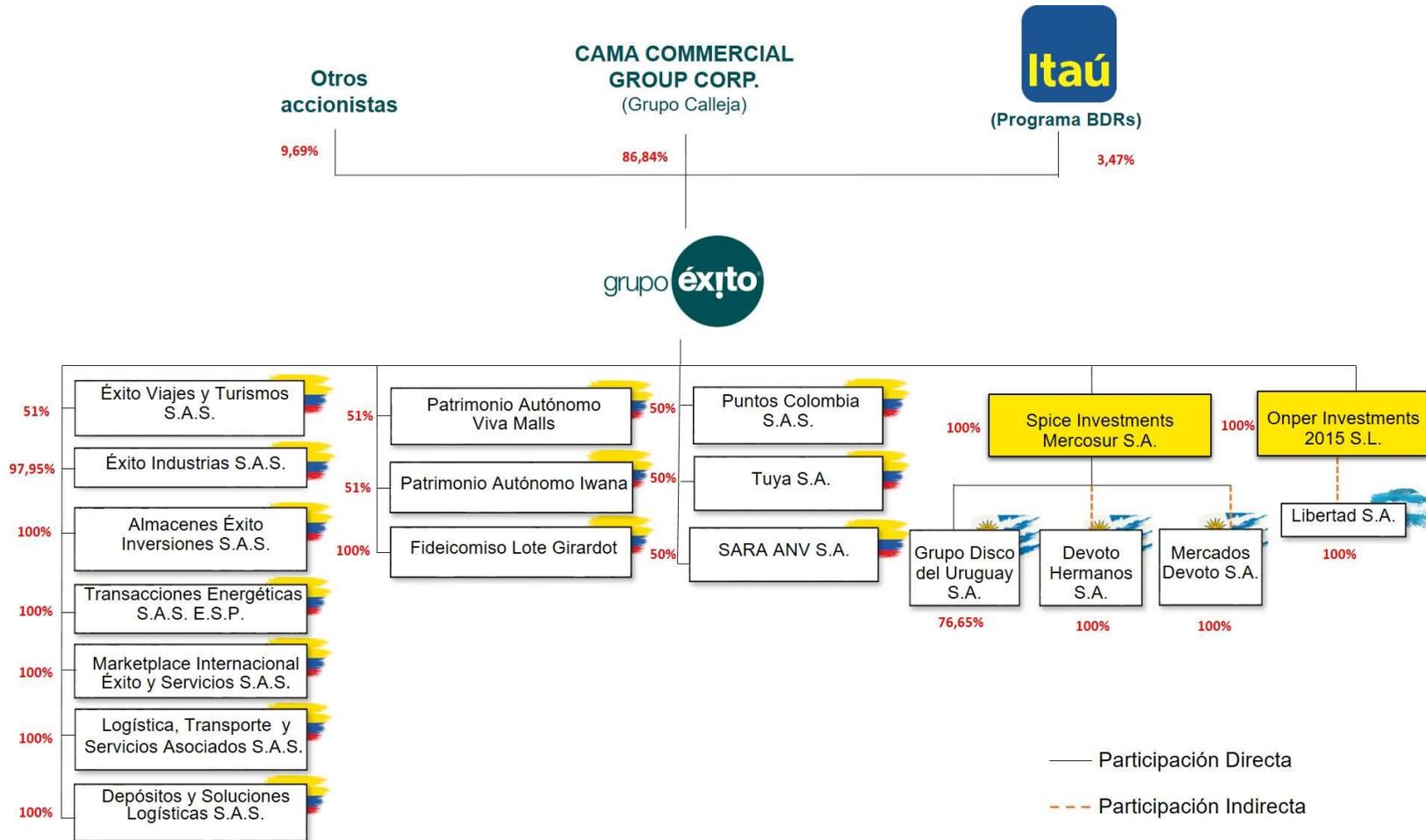
- Números expresados en escala larga, COP billones representan 1.000.000.000.000.
- Crecimiento y variaciones expresados en comparación con el mismo período del año anterior, salvo que se indique lo contrario.
- Las sumas y los porcentajes pueden reflejar discrepancias debidas al redondeo de las cifras.
- 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 Accionaria



Nota: Estructura accionaria al 30 de abril de 2025.



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

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

Seguimiento Estrategia ESG



Zero Malnutrition

Cero Desnutrición

- **17.364 niños(as) beneficiados** en nutrición y programas complementarios.
- **16.193 paquetes de alimentos donados** a los(as) niños(as) y sus familias.
- Estamos presentes en **32 departamentos** y **83 Municipios**.



Our people

Nuestra gente

- **15.237 colaboradores** han accedido a beneficios para empleados.
- **2.475 colaboradores** se formaron en diversos conocimientos.
- **302 actividades de promoción de salud** para nuestros colaboradores, enfocadas en salud física, mental y laboral, con una **participación activa de 4.532 colaboradores**.



Sustainable Trade

Comercio Sostenible

A través del programa *Cultivando Oportunidades*, adquirimos de manera local:

- **93,6%** de las frutas y verduras, de las cuales el **86,27 % fue adquirido de manera directa**.
- **93,3%** de la carne.
- **87%** de los mariscos y pescados.
- **100%** de los huevos.

De igual manera, **el 94.95% de nuestras prendas textiles** fueron adquiridas localmente.



My Planet

Mi Planeta

- **4.632 toneladas** de material reciclable recolectadas **en la operación**. El 100% de los recursos obtenidos **se destinan a proyectos** de nutrición infantil en Colombia.



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.



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.



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%)

en millones de pesos colombianos	Mar 2025	Dec 2024	Var %
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.



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.



Almacenes Éxito Estado de Resultados¹

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>

(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 Éxito ¹

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%

en millones de pesos colombianos	Mar 2025	Dec 2024	Var %
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%

(1) Holding: Resultados Almacenes Éxito sin filiales Colombianas



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.

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
--------------	------------	------------------



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%

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

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



Reconciliación de cuentas

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.

Reconciliación de cuentas

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

Fernando Carbajal.

Vicepresidente Financiero | Director Relación con Inversionistas

+57 (604) 6049696 Ext 306560
ainvestor@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.

