

Almacenes Éxito S.A.

Resultados Financieros Consolidados 2T25

Envigado, Colombia, 14 de agosto de 2025 - Almacenes Éxito S.A. ("Grupo Éxito" o "la Compañía") (BVC: ÉXITO) anunció sus resultados para el segundo trimestre finalizado el 30 de junio de 2025 (2T25). Todas las cifras expresadas en millones (M) y Billones (B) de pesos colombianos (COP) a menos que se indique lo contrario y se expresen en escala corta (COP B representan 1.000.000.000). Los datos consolidados incluyen resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, y eliminaciones.

El 2T25 marcó nuestro mejor desempeño en más de una década.

Aspectos clave del negocio

Aspectos financieros destacados

- **Los ingresos netos consolidados** registraron COP \$5,2 B durante el 2T25, un aumento de +5,8% excluyendo el efecto cambiario en comparación con el 2T24. Colombia muestra un crecimiento significativo en ventas, alrededor del 75,9% contribuyendo a los ingresos netos consolidados. El remanente de las ventas proviene de Uruguay y Argentina.
- **La utilidad bruta** alcanzó COP \$1,3 B en el 2T25 y COP\$ 2,7 B en el primer semestre del año. El resultado de la utilidad bruta del 2T25 tiene un margen que mejora en +4 pb a 25,6% como porcentaje de la Utilidad Neta. Los resultados reflejan el fortalecimiento de las iniciativas comerciales, impulsadas por pilares estratégicos como el ahorro de costos, la unificación de marcas, las palancas de ahorro y el surtido.
- **El EBITDA¹ recurrente** registró COP \$452.242 M durante el 2T25 a 8,7%, reflejando una ganancia de margen como porcentaje de la Utilidad Neta, impulsada por un crecimiento de doble dígito (+32,8% excluyendo el efecto cambiario) en Colombia (+50,8%) y Uruguay (+10,4% en LC) debido a la estrategia comercial consistente y al exitoso plan de eficiencia implementado en toda la región que permitió una mejora del margen de venta, generales y administrativos de +212 pb durante el trimestre.
- **El resultado neto** positivo de COP \$146.865 M durante el segundo trimestre de 2025 y COP \$240.012 M en el primer semestre del año, reflejando una mejora en el desempeño operativo, menores gastos no recurrentes, eficiencias en los costos financieros de la reducción de deuda y contribución de joint ventures principalmente por parte de Tuya en Colombia.
- **UPA²** de COP \$113,2 por acción ordinaria en el trimestre (vs. COP -\$14,4 reportado en el 2T24).

Aspectos operativos destacados

- **Ampliación de tiendas LTM³:** 36 tiendas (Col 35 y Uru 1) hasta un total de 592 tiendas, 1.008 M m². La estrategia de expansión en Colombia se centró en las conversiones de tiendas a Éxito para tiendas más grandes y marca Carulla para tiendas menores de 2.000 metros.

(1) El EBITDA recurrente se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos operativos no recurrentes (gastos). (2) UPA considera el número promedio ponderado de acciones en circulación (NIC 33), correspondiente a 1.297.864.359 acciones. (3) Expansión a partir de aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones.

Gobierno Corporativo

- 12 de junio - Solicitud de cancelación del programa BDR y desregistro de la categoría 'A'
- 25 de junio – Pago de dividendos

Eventos posteriores al período reportado

- 4 de agosto- CVM aprobó la cancelación del registro de la Compañía como emisor extranjero de categoría "A"

I. Resultados Consolidados

En millones de pesos colombianos	2Q25	2Q24	% Var	1H25	1H24	% Var
Ventas Netas	4.971.245	4.852.467	2,4%	10.135.834	9.888.571	2,5%
Otros Ingresos Operacionales	237.224	222.450	6,6%	477.277	461.485	3,4%
Total Ingresos Operacionales	5.208.469	5.074.917	2,6%	10.613.111	10.350.056	2,5%
Costo de Ventas	(3.845.287)	(3.746.958)	2,6%	(7.839.122)	(7.674.308)	2,1%
Costo Depreciación y Amortización	(27.399)	(28.255)	(3,0%)	(55.433)	(54.091)	2,5%
Utilidad Bruta	1.335.783	1.299.704	2,8%	2.718.556	2.621.657	3,7%
<i>Margen Bruto</i>	<i>25,6%</i>	<i>25,6%</i>	<i>4 bps</i>	<i>25,6%</i>	<i>25,3%</i>	<i>29 bps</i>
Gastos O&AV	(910.940)	(986.028)	(7,6%)	(1.950.599)	(2.031.704)	(4,0%)
Gasto Depreciación y Amortización	(144.169)	(149.603)	(3,6%)	(294.098)	(297.398)	(1,1%)
Total Gastos	(1.055.109)	(1.135.631)	(7,1%)	(2.244.697)	(2.329.102)	(3,6%)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>20,3%</i>	<i>22,4%</i>	<i>(212) bps</i>	<i>21,2%</i>	<i>22,5%</i>	<i>(135) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	280.674	164.073	71,1%	473.859	292.555	62,0%
<i>Margen ROI</i>	<i>5,4%</i>	<i>3,2%</i>	<i>216 bps</i>	<i>4,5%</i>	<i>2,8%</i>	<i>164 bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	17.310	(15.910)	208,8%	22.467	(49.164)	145,7%
Utilidad Operacional (EBIT)	297.984	148.163	101,1%	496.326	243.391	103,9%
<i>Margen EBIT</i>	<i>5,7%</i>	<i>2,9%</i>	<i>280 bps</i>	<i>4,7%</i>	<i>2,4%</i>	<i>232 bps</i>
Resultado Financiero Neto	(111.445)	(115.028)	(3,1%)	(188.417)	(197.738)	(4,7%)
Resultado de Asociadas y Negocios Conjuntos	14.343	(26.362)	154,4%	24.413	(48.422)	150,4%
Utilidad antes de Impuestos (EBT)	200.882	6.773	2865,9%	332.322	(2.769)	12101,5%
Impuesto Renta	4.127	28.431	(85,5%)	411	29.993	(98,6%)
Resultado Neto Operaciones Continuas	205.009	35.204	482,3%	332.733	27.224	1122,2%
Participación de no Controlantes	(58.144)	(53.939)	7,8%	(92.721)	(83.822)	10,6%
Resultado Neto Grupo Éxito	146.865	(18.735)	883,9%	240.012	(56.598)	524,1%
<i>Margen Neto</i>	<i>2,8%</i>	<i>(0,4%)</i>	<i>319 bps</i>	<i>2,3%</i>	<i>(0,5%)</i>	<i>281 bps</i>
EBITDA Recurrente	452.242	341.931	32,3%	823.390	644.044	27,8%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>8,7%</i>	<i>6,7%</i>	<i>195 bps</i>	<i>7,8%</i>	<i>6,2%</i>	<i>154 bps</i>
EBITDA Ajustado	483.895	299.659	61,5%	870.270	546.458	59,3%
<i>Margen EBITDA Ajustado</i>	<i>9,3%</i>	<i>5,9%</i>	<i>339 bps</i>	<i>8,2%</i>	<i>5,3%</i>	<i>292 bps</i>
EBITDA	469.552	326.021	44,0%	845.857	594.880	42,2%
<i>Margen EBITDA</i>	<i>9,0%</i>	<i>6,4%</i>	<i>259 bps</i>	<i>8,0%</i>	<i>5,7%</i>	<i>222 bps</i>

Acciones	1.297,864	1.297,864	0,0%	1.297,864	1.297,864	0,0%
Utilidad por Acción	113,2	(14,4)	883,9%	184,9	(43,6)	524,1%

Nota: Los datos consolidados incluyen resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y el efecto cambiario de -3,0% en Ingresos Netos y -0,4% en EBITDA Recurrente durante el 2T25. Además, el efecto cambiario de -2,1% en los ingresos netos y -0,9% en el EBITDA recurrente durante el 1S25. El EBITDA recurrente se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos operativos (gastos) no recurrentes. El EBITDA ajustado se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización más los resultados de las empresas asociadas y conjuntas. EPS considera el número promedio ponderado de acciones en circulación (NIC 33), correspondiente a 1,297,864,359 acciones.

II. Rendimiento de los ingresos netos

Los ingresos netos consolidados crecieron +5,8% al excluir el efecto cambiario (+2,6% en COP) a COP \$5.2 B durante el 2T25, el 89% de la contribución al crecimiento provino de Colombia, destacando la categoría no alimentaria (+11,3%), seguida de Uruguay y Argentina con el 11% restante. En el 1S25, los ingresos netos consolidados reportaron COP \$10.6 B con un crecimiento de +4,7% excluyendo el efecto cambiario y +2,5% en COP.

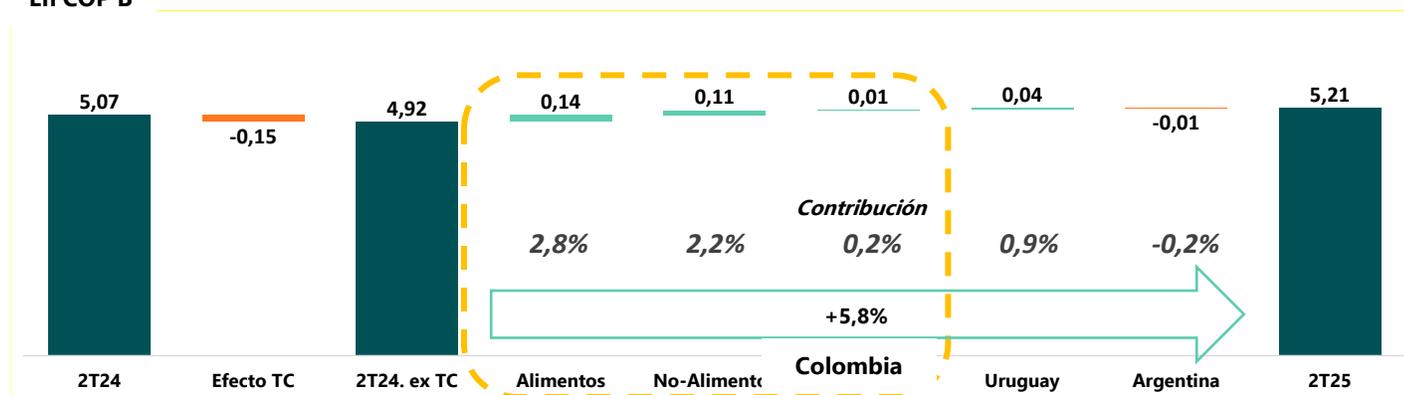
Las ventas netas consolidadas alcanzaron COP \$5,0 B en el 2T25, reflejando un crecimiento de un dígito medio de +5,6% excluyendo efectos cambiarios. Para el primer semestre del año (1S25), las ventas totalizaron COP \$10,1 B, con un crecimiento de +4,7% excluyendo efectos cambiarios, y +2,4% y +2,5% en COP para el 2T25 y 1S25, respectivamente. En términos de crecimiento para SSS para el 2T25 fue de +6,8% y +6.1 para el 1S25. Desempeño explicado por: (i) el resultado de las exitosas estrategias comerciales implementadas en Colombia, que permitieron un crecimiento de las ventas minoristas de +4,8% en el 1S25, (ii) un crecimiento consistente de un dígito medio en moneda local en Uruguay (+4,7% en el 1S25 en moneda local), (iii) el bajo desempeño en Argentina impactado por un menor consumo y optimización del portafolio de tiendas, y (iv) la contribución de la expansión de tiendas LTM1 de 36 tiendas (Col 35 y Uru 1).

Otros ingresos consolidados aumentaron un +9,3% excluyendo el efecto cambiario (+6,6% en COP) durante el 2T25 y +4,9% y +3,4% en el 1S25, respectivamente, impulsados por la contribución del negocio inmobiliario en Colombia y Argentina.

in COP M	Colombia				Uruguay				Argentina				Consolidado			
	2Q25	2Q24	% Var	% var exc. FX	2Q25	2Q24	% Var	% var exc. FX	2Q25	2Q24	% Var	% var exc. FX	2Q25	2Q24	% Var	% var exc. FX
Ventas netas	3.742.444	3.500.431	6,9%	4,1%	994.372	959.307	3,7%	4,1%	234.430	392.729	(40,3%)	(6,8%)	4.971.246	4.852.467	2,4%	5,6%
Otros Ingresos Operacionales	209.211	198.382	5,5%	31,5%	12.299	9.398	30,9%	31,5%	15.713	14.670	7,1%	67,2%	237.223	222.450	6,6%	9,3%
Total Ingresos Operacionales	3.951.655	3.698.813	6,8%	4,4%	1.006.671	968.705	3,9%	4,4%	250.143	407.399	(38,6%)	(4,2%)	5.208.469	5.074.917	2,6%	5,8%

in COP M	Colombia				Uruguay				Argentina				Consolidado			
	1H25	1H24	% Var	% var exc. FX	1H25	1H24	% Var	% var exc. FX	1H25	1H24	% Var	% var exc. FX	1H25	1H24	% Var	% var exc. FX
Ventas netas	7.553.023	7.203.776	4,8%	4,7%	2.048.741	1.996.350	2,6%	4,7%	534.071	688.445	(22,4%)	3,2%	10.135.835	9.888.571	2,5%	4,7%
Otros Ingresos Operacionales	422.939	419.095	0,9%	22,1%	21.443	17.910	19,7%	22,1%	32.894	24.480	34,4%	78,8%	477.276	461.485	3,4%	4,9%
Total Ingresos Operacionales	7.975.962	7.622.871	4,6%	4,9%	2.070.184	2.014.260	2,8%	4,9%	566.965	712.925	(20,5%)	5,8%	10.613.111	10.350.056	2,5%	4,7%

En COP B



Notas: Los datos en COP a nivel consolidado incluyen un efecto cambiario de -0,5% en Uruguay y -35,9% en Argentina en Utilidad Neta, durante el 2T25 y -2,0% y -24,8% en el 1S25, respectivamente, calculados con el tipo de cambio promedio y de cierre, respectivamente. (1) Expansión a partir de aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones.

Colombia: A partir del primer semestre de 2025, el entorno económico en Colombia siguió siendo desafiante con signos de estabilización. La inflación total disminuyó a 4,8% a fines de junio desde 7,2% interanual, así como la inflación de alimentos desacelerada a 4,3% a junio de 2025 desde 5,3% interanual, mientras que la inflación interna de alimentos fue 0,10 p.p. por debajo del nivel nacional. Aunque la confianza del consumidor se recuperó y los hogares priorizaron los gastos esenciales, con un índice que subió a 2,2 p.p. desde -12,7 p.p. en junio de 2024. En respuesta al retroceso de la inflación, el banco central baja la tasa de interés a 9,25% en el 2T25, como una postura monetaria más moderada.

Durante el segundo trimestre de 2025 la operación en Colombia contribuyó con el 76% de la **utilidad neta consolidada**, que creció un +6,8%, a COP \$4,0 billones, confirmando la tendencia positiva observada desde el segundo semestre del año pasado.

Las ventas netas totalizaron COP \$3,7 billones (+6,9%) y SSS (+8,2%), explicadas por la recuperación de la categoría no alimentaria (+11,3%) principalmente por el crecimiento de doble dígito en artículos de alto valor, la contribución omnicanal con una participación estable de 13,9% vs 2T24 en términos comparables creció un +8,2%, el desempeño de las ventas de alimentos creció por encima de la inflación (+5,3%) con la categoría fresca +7,5% y FMCG +4,3%. 35 tiendas abiertas, convertidas y reformadas en los últimos 12 meses. El primer semestre del año alcanzó COP \$7,6 billones en ventas (+4,8%) y creció +6,4% en SSS.

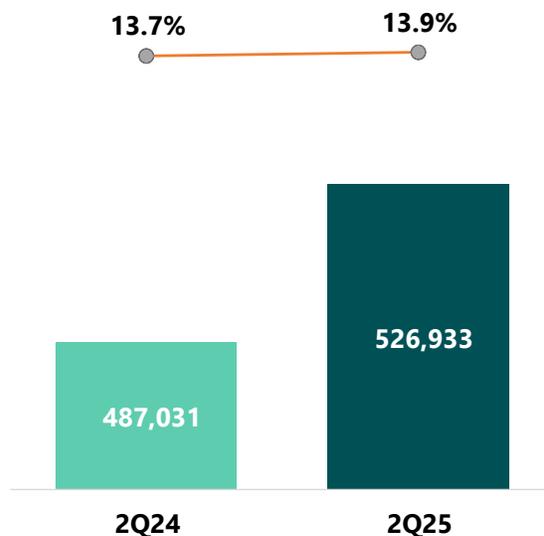
Las tiendas de la marca Éxito representaron el 69% de la mezcla de ventas en Colombia, las tiendas de Carulla representaron el 19% y las de bajo costo y otras¹ que incluyen las marcas de Super Inter, Surtimax y Surtimayorista, aliados, ventas institucionales, vendedores externos, la venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (inventario) y otros, representaron el 12% de la mezcla de ventas en el 2T25 y el 1S25.

<u>Colombia</u>					
2Q25			1H25		
Ventas Netas MCOP	%Var Total	%Var VMM	Ventas Netas MCOP	%Var Total	%Var VMM
3.742.444	6,9%	8,2%	7.553.023	4,8%	6,4%

Nota: SSS en moneda local, incluye el efecto de las conversiones y excluye el efecto calendario de -0,76% en el 2T25 y -0,34% en el 1S25. (1) El segmento incluye Ventas Minoristas de las marcas Surtimax, Super Inter y Surtimayorista, aliados, vendedores institucionales y de terceros, y la venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (inventario) de COP \$2,8 B durante el 1S24 vs COP \$3,8 MM durante el 1S25.

Las **ventas omnicanal** en Colombia (incluyendo sitios web, marketplace, entrega a domicilio, Shop&Go, Click&Collect, catálogos digitales y B2B virtual y Midescuento), crecieron 8,2% versus 2T24 y alcanzaron COP \$526.933 M. La participación en ventas minoristas alcanzó 13,9% (vs 13,7% en 2T24 en términos comparables excluyendo canal ISOC), impulsada por el crecimiento de la categoría no alimentos (+5,9%, 14,2% de participación en ventas no alimentarias) y en el desempeño de la categoría de alimentos (+9,2%, 13,8% de participación en ventas de alimentos).

Ventas Omnicanal y participación ventas



Nota: datos en COP M

Los principales KPIs durante el 2T25 en comparación con el mismo periodo del año pasado en términos comparables excluyendo el canal ISOC de la base, fueron los siguientes:

- Pedidos: alcanzaron los 6.3 M (+8,7%) durante el 2T25.
- Ventas de comercio electrónico: alcanzaron COP \$ 178.954M durante el 2T25 (+7,8%).
- MiSurtii ventas: alcanzaron COP \$15.400 M continuaron la tendencia decreciente en doble dígito.
- Apps: ventas superiores a COP \$42.500 M (+5,3%) y alcanzaron los 151.317 pedidos durante el 2T25.
- Las entregas de Rappi crecieron 12,8% durante el 2T25.
- Ventas en marketplace: disminuyeron un -15,5% durante el 2T25 y sumaron más de 1.332 vendedores.
- Turbo: los pedidos crecieron 17,5% durante el 2T25 y alcanzaron una participación de 65,9% en ventas a través de Rappi (plataforma líder en entrega de última milla en América Latina) en el primer trimestre del año.

- **Otros ingresos** aumentaron 5,5% durante el 2T25, explicado por la contribución de negocios complementarios, principalmente por los ingresos recurrentes de los Bienes Raíces (+12,6% vs 2T24), así como por los Logísticos, así como, los rendimiento de los negocios móviles y de viajes.

Uruguay: Uruguay contribuyó con el 20% de las ventas minoristas consolidadas durante el 2T25. La inflación de los últimos 12 meses a junio fue del 4,6% (frente al 4,9% de junio de 2024) y el componente alimentario creció un 4,2% durante los últimos 12 meses.

Las ventas netas y SSS crecieron +4,1% y +5,1% respectivamente en moneda local, impulsadas por la contribución de las 33 tiendas Fresh Market (+6,0% de crecimiento vs 2T25; 61,3% de participación sobre las ventas totales durante el segundo trimestre), con un entorno político y económico estable. El primer semestre de 2025 creció +4,7% y +5,4% para ventas netas y SSS respectivamente.

La operación en Uruguay reportó ganancias de participación de mercado de 0,3 p.p. a 41,9% en términos de SSS a junio, según Scanntech, impulsada por: (i) el sólido desempeño de ventas de todas las banderas y (ii) la contribución de las 33 tiendas Fresh Market.

<u>Uruguay</u>					
2Q25			1H25		
Ventas Netas MCOP	%Var Total	%Var VMM	Ventas Netas MCOP	%Var Total	%Var VMM
994.372	4,1%	5,1%	2.048.741	4,7%	5,4%

Nota: SSS en moneda local, incluye el efecto de las conversiones y el efecto calendario de 1.03% y -0.32% durante el 2T25 y el 1S25 respectivamente.

Argentina: La operación en Argentina contribuyó con 4,7% en Ventas Minoristas Consolidadas y los resultados en pesos colombianos incluyeron un efecto cambiario de -35,9% en los ingresos netos durante el 2T25.

Los ingresos netos en Argentina fueron de COP \$250.143 M (-4,2% en moneda local) y las ventas minoristas fueron de COP \$234.430 M (-6,8% en moneda local y -5,7% en SSS) durante el 2T25. La inflación de los últimos 12 meses a junio fue de 39,4% según el INDEC, que se compara con el nivel de 271,5% reportado durante el mismo período del año pasado. Las ventas minoristas se vieron afectadas por el consumo rezagado, los ajustes macroeconómicos para hacer frente a la alta inflación y el bajo rendimiento de los cierres de tiendas. El primer semestre registró un crecimiento de las ventas netas y SSS de +3,2% y +4,6% respectivamente.

Durante el 2T25, el sector inmobiliario tuvo un desempeño resistente (+67,2% de crecimiento en moneda local) gracias a la mejora de las tendencias comerciales y los fuertes niveles de ocupación. El sector inmobiliario durante el semestre creció por encima de la inflación a +78,8% en moneda local.

Argentina

2Q25			1H25		
Ventas Netas MCOP	%Var Total	%Var VMM	Ventas Netas MCOP	%Var Total	%Var VMM
234.432	-6,8%	-5,7%	534.071	3,2%	4,6%

Nota: SSS en moneda local, incluye el efecto de las conversiones y el efecto calendario de 0,40% y -0,44% durante el 2T25 y el 1S25 respectivamente.

Desempeño operacional

in COP M	Colombia			Uruguay				Argentina				Consolidado			
	2Q25	2Q24	% Var	2Q25	2Q24	% Var	% var exc. FX	2Q25	2Q24	% Var	% var exc. FX	2Q25	2Q24	% Var	% var exc. FX
Total Ingresos Operacionales	3.951.655	3.698.813	6,8%	1.006.671	968.705	3,9%	4,4%	250.143	407.399	(38,6%)	(4,2%)	5.208.469	5.074.917	2,6%	5,8%
Utilidad Bruta	893.438	814.546	9,7%	366.625	354.104	3,5%	4,0%	75.720	131.054	(42,2%)	(9,8%)	1.335.783	1.299.704	2,8%	6,8%
Margen Bruto	22,6%	22,0%	59 bps	36,4%	36,6%	(13) bps		30,3%	32,2%	(190) bps		25,6%	25,6%	4 bps	
Total Gastos	-683.188	-726.923	(6,0%)	-272.727	-269.594	1,2%	1,6%	-99.194	-139.114	(28,7%)	11,3%	-1.055.109	-1.135.631	(7,1%)	(2,7%)
Gastos/Ing Op	(17,3%)	(19,7%)	236 bps	(27,1%)	(27,8%)	74 bps		(39,7%)	(34,1%)	(551) bps		(20,3%)	(22,4%)	212 bps	
EBITDA Recurrente	347.917	230.653	50,8%	119.573	108.821	9,9%	10,4%	-15.248	2.457	NA	NA	452.242	341.931	32,3%	32,8%
Margen EBITDA Recurrente	8,8%	6,2%	257 bps	11,9%	11,2%	64 bps		(6,1%)	0,6%	(670) bps		8,7%	6,7%	195 bps	

in COP M	1H25			1H24				1H25				1H24			
	1H25	1H24	% Var	1H25	1H24	% Var	% var exc. FX	1H25	1H24	% Var	% var exc. FX	1H25	1H24	% Var	% var exc. FX
Total Ingresos Operacionales	7.975.962	7.622.871	4,6%	2.070.184	2.014.260	2,8%	4,9%	566.965	712.925	(20,5%)	5,8%	10.613.111	10.350.056	2,5%	4,7%
Utilidad Bruta	1,77	1,66	6,8%	0,77	0,73	5,5%	7,6%	0,18	0,23	(23,8%)	1,4%	2,72	2,62	3,7%	6,6%
Margen Bruto	22,2%	21,7%	44 bps	37,3%	36,4%	95 bps		31,1%	32,5%	(135) bps		25,6%	25,3%	29 bps	
Total Gastos	(1,47)	(1,54)	(4,0%)	(0,55)	(0,55)	0,4%	2,4%	(0,22)	(0,24)	(10,4%)	19,2%	(2,24)	(2,33)	(3,6%)	(0,6%)
Gastos/Ing Op	(18,5%)	(20,2%)	166 bps	(26,6%)	(27,2%)	63 bps		(38,6%)	(34,3%)	(434) bps		(21,2%)	(22,5%)	135 bps	
EBITDA Recurrente	575.295	407.764	41,1%	271.767	231.225	17,5%	19,9%	-23.672	5.055	NA	NA	823.390	644.044	27,8%	29,0%
Margen EBITDA Recurrente	7,2%	5,3%	186 bps	13,1%	11,5%	165 bps		(4,2%)	0,7%	(488) bps		7,8%	6,2%	154 bps	

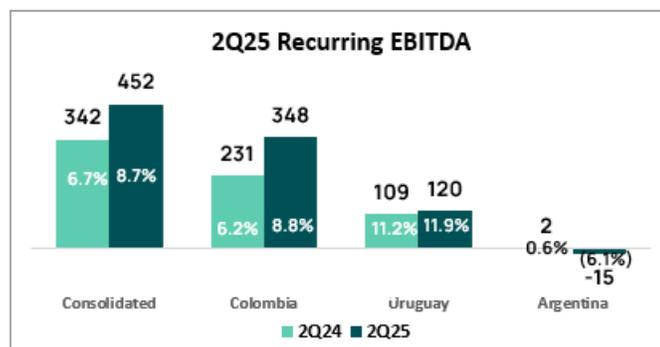
Nota: El perímetro de Colombia incluye Almacenes Éxito S.A. y sus subsidiarias. Los datos consolidados en COP incluyen el efecto cambiario (-3.0% en la línea superior y -0.4% en el EBITDA recurrente en el 2T25, -2.1% y -0.9 respectivamente para el 1S25. El EBITDA recurrente se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos operativos (gastos) no recurrentes.

La Utilidad Bruta Consolidada aumentó 6,8% excluyendo efecto cambiario (+2,8% en COP) durante el 2T25 y el margen alcanzó 25,6% (+4 pb) como porcentaje de la Utilidad Neta, en comparación con el mismo periodo del año anterior, mejora del margen en Colombia gracias a los avances en la estrategia comercial y control de los niveles de merma, que compensó el deterioro del margen en Uruguay y Argentina. En cuanto al 1S25, el margen aterrizó en 25,6% y la ganancia bruta creció en 6,6% excluyendo el efecto cambiario.

- **La utilidad bruta en Colombia** creció 9,7% a un margen de 22,6% (+59 pb) durante el 2T25 como porcentaje de la utilidad neta. La mejora impulsada por un equilibrio entre el crecimiento de las ventas y los márgenes de beneficio sostenibles se sumó a la reducción de los costos logísticos. El beneficio bruto creció un 6,8% hasta un margen del 22,2% (+44 pb) como porcentaje de los ingresos netos durante el 1S25.
- **La utilidad bruta en Uruguay** aumentó 4,0% excluyendo el efecto cambiario (+3,5% en COP) durante el 2T25 y el margen como porcentaje de los ingresos netos fue de 36,4% (-13 pb). Debido al crecimiento de los ingresos que permitió la dilución de costos y un control más estricto de las pérdidas. Durante el 1S25, el Beneficio Bruto creció un 7,6% en moneda local hasta un margen del 37,3% (+95 pb vs año pasado).
- **La utilidad bruta en Argentina** disminuyó un -9,8% durante el 2T25 en moneda local a un margen de 30,3% (-190 pb) como porcentaje de los ingresos netos. El deterioro refleja una menor tendencia de

consumo y ajustes macroeconómicos. La utilidad bruta creció 1,4% en moneda local durante el 1S25 a un margen de 31,1% (-135 pb) como porcentaje de los ingresos netos

Los EBITDA1 Recurrentes Consolidados alcanzaron COP \$452.242 M. durante el 2T25, crecimiento de doble dígito de +32,8% excluyendo efecto cambiario (+32,3% en COP) en comparación con el mismo periodo del año anterior, la dilución de gastos y la mejora de los márgenes contribuyeron a un aumento de +195 pb en el margen de EBITDA1 recurrente alcanzando 8,7% como porcentaje de Utilidad Neta. Las eficiencias de gasto en toda la región permitieron una disminución en los gastos de venta, generales y administrativos (-7,1% en COP) y una mejora en el margen como porcentaje de los ingresos netos (+212 pb), a pesar de la inflación, el índice y las presiones salariales del año.



Nota: Datos COP Miles de millones (1) 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 creció un +50,8% durante el 2T25 y el margen fue de 8,8% (+257 pb) como porcentaje de la Utilidad Neta. Los gastos de venta, generales y administrativos disminuyeron un -6,0%, como respuesta a los planes de acción exitosos implementados con el objetivo de estabilizar una estructura más ágil y reducir el gasto.

En el 1S25, Colombia alcanzó COP\$ 575.295 M (+41,1% vs 1S24) con un margen de 7,2% (186 pb) como porcentaje de Ingresos Netos. Los gastos de venta, generales y administrativos disminuyeron un -4,0%, a pesar de la inflación y el aumento del salario mínimo de un solo dígito (+9,5% para 2025), gracias a los planes de eficiencia en la estructura de costos y gastos

Uruguay: El EBITDA recurrente creció un +10,4% en moneda local (+9,9% en COP) durante el 2T25 en comparación con el mismo periodo del año anterior, a un margen de 11,9% (+64 pb) como porcentaje de la Utilidad Neta, reflejando un crecimiento consistente de las ventas y eficiencias en los gastos de venta, generales y administrativos (+74 pb). El EBITDA recurrente aumentó 19,9% en moneda local (+17.5% en COP) durante el 1S25 en comparación con el mismo periodo del año pasado, a un margen de 13,1% (+165 pb) como porcentaje de la Utilidad Neta. La operación en Uruguay continuó como la unidad de negocios más rentable del grupo.

Argentina: El EBITDA recurrente reflejó un margen de -6,1% (-670 pb) como porcentaje de los ingresos netos en el 2T25. El EBITDA recurrente fue negativo durante el 1S25 con un margen de -4,2% como porcentaje de los ingresos netos.

III. Resultado neto del grupo

La Compañía reportó un resultado neto de COP \$146.865 M, con un margen de 2,8% durante el 2T25, en comparación con una pérdida de COP -\$18.735 M en el 2T24. Para el primer semestre del año, el resultado neto totalizó COP \$240.012 M y 2,3% de margen en el 1S25, en comparación con una pérdida de COP -\$56.598 M en el primer semestre del año pasado.

El resultado se explica por (i) el resultado operativo en Colombia y Uruguay compensó totalmente el bajo desempeño en Argentina; (ii) menores gastos no recurrentes del proceso de reestructuración y cierre de tiendas no rentables en la base; iii) menores costos financieros; y (iv) contribución de empresas conjuntas impulsada principalmente por el resultado positivo de Tuya.



Nota: datos en COP M. Los datos consolidados incluyen resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y el efecto cambiario (-3,0% en Utilidad Neta y -0,4% en EBITDA recurrente en 2T25, -2,1% y -0,9% en 1S25 respectivamente).

Utilidad por acción (UPA)

- El UPA diluido fue de COP \$113,2 por acción ordinaria en el 2T25 en comparación con los COP \$-14,4 reportados en el mismo trimestre del año pasado.

IV. CapEx y expansión

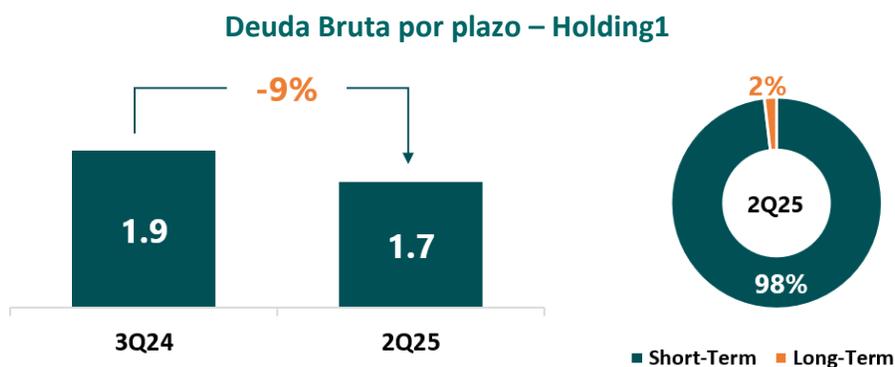
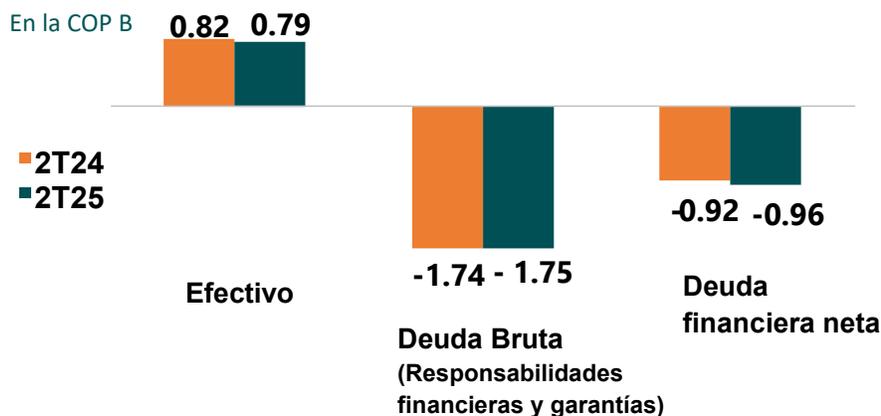
CapEx

- El CapEX Consolidados durante el 2T25 alcanzaron COP\$ 34.766 M, de los cuales el 72,9% se destinó a actividades de expansión, innovación, omnicanalidad y transformación digital durante el periodo, y el resto, al mantenimiento y soporte de estructuras operativas, actualizaciones de sistemas de TI y logística. Para el primer semestre del año el CapEX fue COP \$81.065 M.

Expansión minorista de alimentos

- Al 2T25, Grupo Éxito sumó 36 tiendas de aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones (35 en Colombia y 1 en Uruguay). La Compañía totalizó 592 tiendas minoristas, diversificadas geográficamente de la siguiente manera: 483 tiendas en Colombia, 89 en Uruguay y 20 en Argentina, y el área de venta consolidada alcanzó los 1.008 M metros cuadrados. El recuento de tiendas no incluyó a los 1.962 aliados (+134 LTM) en Colombia.
- En línea con la estrategia de la compañía, apuntando a eficiencias para aumentar la rentabilidad, durante el segundo trimestre del año 2025 se cerraron 5 tiendas de bajo rendimiento en Colombia, 3 en Uruguay y 4 en Argentina.

V. Efectivo y deuda a nivel de tenencia1



Nota: Números expresados en escala corta, COP mil millones representan 1.000.000.000. (1) Holding: Almacenes Éxito S.A resulta sin Colombia ni subsidiarias internacionales.

Deuda financiera neta:

- Posición de caja respaldada por la mejora de los resultados operativos.
- La deuda bruta se mantuvo en línea con el mismo período del año pasado, una reducción del 9% en comparación con el tercer trimestre de 2024, cuando la Compañía registró su nivel de deuda más alto el año pasado.
- La deuda financiera neta se mantiene estable con una relación Deuda neta / EBITDA de 0,9x, lo que refleja un sólido desempeño operativo y una eficiente generación de efectivo durante el segundo trimestre de 2025.

VI. Conclusiones

- Sólido desempeño en Colombia, con un fuerte crecimiento de los ingresos, una expansión significativa del EBITDA y una mayor rentabilidad impulsada por el enfoque comercial, la eficiencia de costos y las contribuciones de bienes raíces y otros negocios.
- Estamos construyendo un camino sólido hacia la rentabilidad en el negocio minorista colombiano.
- Crecimiento y rentabilidad consistentes en Uruguay, apoyados en la implementación exitosa de iniciativas comerciales.
- Entorno desafiante en Argentina, donde los esfuerzos para optimizar las operaciones y reducir costos aún están en marcha, mientras que el negocio inmobiliario sigue siendo resistente a pesar de las presiones macroeconómicas en curso.
- Estamos desarrollando activamente nuevas vías de crecimiento y reinvertiendo las mejoras de los márgenes en el negocio.
- Nuestro enfoque continuo en la expansión de los márgenes y el control disciplinado de los costos está impulsando una rentabilidad sostenida.
- Los sólidos resultados del primer semestre nos mantienen en el camino para cumplir con nuestro plan de ejercicios, tanto en pérdidas y ganancias como en efectivo.

VII. Conferencia telefónica y webcast



Almacenes Éxito S.A.
(BVC: ÉXITO)

**Le invita cordialmente a participar en su
Conferencia telefónica sobre los resultados del segundo trimestre de 2025**

Fecha: Jueves, 14 de agosto de 2025

Time: 9:00 a.m. Colombia Time

10:00 a.m. hora del este

Presentación para Grupo Éxito:

Juan Carlos Calleja Hakker, Director General

Fernando Carbajal, Director Financiero

Laura Botero Morales, Directora de Relaciones con Inversionistas

Para registrarse y recibir notificaciones por correo electrónico, haga clic aquí:

[Registro](#)

Para participar directamente, haga clic aquí:

[Unirse a la reunión de Microsoft Teams](#)

Almacenes Éxito S.A. reportará sus resultados del segundo trimestre de 2025 el miércoles 13 de agosto de 2025, después del cierre del mercado.

Los resultados del 2T25 irán acompañados de una presentación que estará disponible en la página web de la compañía en www.grupoexito.com.co en "Accionistas e Inversores" en el siguiente enlace: <https://www.grupoexito.com.co/en/financial-information>

Para obtener más información, comuníquese con:

Almacenes Éxito S.A. Relaciones con Inversionistas

ainvestor@grupo-exito.com

<https://www.grupoexito.com.co/en/contact-shareholders-investors>

Próximas publicaciones financieras

Publicación de resultados del tercer trimestre de 2025 – 14 de noviembre de 2025

Apéndices

Notas:

- Números expresados en escala corta, COP mil millones representan 1.000.000.000.
- Crecimiento y variaciones expresadas 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 calculados como porcentaje de los ingresos netos.
- Los porcentajes representan proporciones relativas y, como tales, no se pueden sumar o restar directamente entre sí porque no son valores numéricos absolutos.

Glosario:

- **Resultados 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 resultados de asociadas y negocios conjuntos.
- **EPS:** Ganancias por acción calculadas sobre una base completamente diluida.
- **Resultado financiero:** impactos de intereses, derivados, valoración de activos/pasivos financieros, cambios cambiarios y otros relacionados con efectivo, deuda y otros activos/pasivos financieros.
- **Flujo de caja libre (FCF)** = Flujos de caja netos utilizados en actividades de explotación más Flujos de caja netos utilizados en actividades de inversión más Variación de los cobros por cuenta de terceros más Pasivos por arrendamiento pagados más Intereses sobre pasivos por arrendamiento pagados (utilizando variaciones de los últimos 12 M para cada línea); flujo de caja reexpresado en línea con los estados financieros.
- **CAGR:** Tasa de crecimiento anual compuesta
- **GLA:** Área bruta alquilable.
- **GMV:** Valor bruto de la mercancía.
- **Holding:** Almacenes Éxito resultados sin filiales colombianas e internacionales.
- **Ingresos netos:** Ingresos totales relacionados con las ventas minoristas y otros ingresos.
- **Ventas minoristas:** ventas relacionadas con el negocio minorista.
- **Otros ingresos:** ingresos relacionados con negocios complementarios (bienes raíces, seguros, viajes, etc.) y otros ingresos.
- **EBITDA recurrente:** Ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización Utilidad operativa ajustada por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes.
- **Beneficio operativo recurrente (ROI):** Beneficio bruto ajustado por gastos de venta, generales y administrativos y D&A.
- **SSS:** niveles de ventas en la misma tienda, incluido el efecto de las conversiones en tienda y excluyendo el efecto calendario.

1. Resultados Consolidada

En millones de pesos colombianos	2Q25	2Q24	% Var	1H25	1H24	% Var
Ventas Netas	4.971.246	4.852.467	2,4%	10.135.835	9.888.571	2,5%
Otros Ingresos Operacionales	237.223	222.450	6,6%	477.276	461.485	3,4%
Total Ingresos Operacionales	5.208.469	5.074.917	2,6%	10.613.111	10.350.056	2,5%
Costo de Ventas	(3.845.287)	(3.746.958)	2,6%	(7.839.122)	(7.674.308)	2,1%
Costo Depreciación y Amortización	(27.399)	(28.255)	(3,0%)	(55.433)	(54.091)	2,5%
Utilidad Bruta	1.335.783	1.299.704	2,8%	2.718.556	2.621.657	3,7%
<i>Margen Bruto</i>	<i>25,6%</i>	<i>25,6%</i>	<i>4 bps</i>	<i>25,6%</i>	<i>25,3%</i>	<i>29 bps</i>
Gastos O&AV	(910.940)	(986.028)	(7,6%)	(1.950.599)	(2.031.704)	(4,0%)
Gasto Depreciación y Amortización	(144.169)	(149.603)	(3,6%)	(294.098)	(297.398)	(1,1%)
Total Gastos	(1.055.109)	(1.135.631)	(7,1%)	(2.244.697)	(2.329.102)	(3,6%)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>20,3%</i>	<i>22,4%</i>	<i>(212) bps</i>	<i>21,2%</i>	<i>22,5%</i>	<i>(135) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	280.674	164.073	71,1%	473.859	292.555	62,0%
<i>Margen ROI</i>	<i>5,4%</i>	<i>3,2%</i>	<i>216 bps</i>	<i>4,5%</i>	<i>2,8%</i>	<i>164 bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	17.310	(15.910)	208,8%	22.467	(49.164)	145,7%
Utilidad Operacional (EBIT)	297.984	148.163	101,1%	496.326	243.391	103,9%
<i>Margen EBIT</i>	<i>5,7%</i>	<i>2,9%</i>	<i>280 bps</i>	<i>4,7%</i>	<i>2,4%</i>	<i>232 bps</i>
Resultado Financiero Neto	(111.445)	(115.028)	(3,1%)	(188.417)	(197.738)	(4,7%)
Resultado de Asociadas y Negocios Conjuntos	14.343	(26.362)	154,4%	24.413	(48.422)	150,4%
Utilidad antes de Impuestos (EBT)	200.882	6.773	2865,9%	332.322	(2.769)	12101,5%
Impuesto Renta	4.127	28.431	(85,5%)	411	29.993	(98,6%)
Resultado Neto Operaciones Continuas	205.009	35.204	482,3%	332.733	27.224	1122,2%
Participación de no Controlantes	(58.144)	(53.939)	7,8%	(92.721)	(83.822)	10,6%
Resultado Neto Grupo Éxito	146.865	(18.735)	883,9%	240.012	(56.598)	524,1%
<i>Margen Neto</i>	<i>2,8%</i>	<i>(0,4%)</i>	<i>319 bps</i>	<i>2,3%</i>	<i>(0,5%)</i>	<i>281 bps</i>
EBITDA Recurrente	452.242	341.931	32,3%	823.390	644.044	27,8%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>8,7%</i>	<i>6,7%</i>	<i>195 bps</i>	<i>7,8%</i>	<i>6,2%</i>	<i>154 bps</i>
EBITDA Ajustado	483.895	299.659	61,5%	870.270	546.458	59,3%
<i>Margen EBITDA Ajustado</i>	<i>9,3%</i>	<i>5,9%</i>	<i>339 bps</i>	<i>8,2%</i>	<i>5,3%</i>	<i>292 bps</i>
EBITDA	469.552	326.021	44,0%	845.857	594.880	42,2%
<i>Margen EBITDA</i>	<i>9,0%</i>	<i>6,4%</i>	<i>259 bps</i>	<i>8,0%</i>	<i>5,7%</i>	<i>222 bps</i>
Acciones	1.297,864	1.297,864	0,0%	1.297,864	1.297,864	0,0%
Utilidad por Acción	113,2	(14,4)	883,9%	184,9	(43,6)	524,1%

Nota: Los datos consolidados incluyen resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y el efecto cambiario de -3,0% en Ingresos Netos y -0,4% en EBITDA Recurrente durante el 2T25. Además, el efecto cambiario de -2,1% en los ingresos netos y -0,9% en el EBITDA recurrente durante el 1S25. El EBITDA recurrente se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos operativos (gastos) no recurrentes. El EBITDA ajustado se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización más los resultados de las empresas asociadas y conjuntas. EPS considera el número promedio ponderado de acciones en circulación (NIC 33), correspondiente a 1,297,864,359 acciones.

1. Estado de resultados y CAPEX por país

en millones de pesos colombianos	2Q25	2Q25	2Q25	2Q25	1H25	1H25	1H25	1H25
Ventas netas	3.742.444	994.372	234.430	4.971.246	7.553.023	2.048.741	534.071	10.135.835
Otros Ingresos Operacionales	209.211	12.299	15.713	237.223	422.939	21.443	32.894	477.276
Total Ingresos Operacionales	3.951.655	1.006.671	250.143	5.208.469	7.975.962	2.070.184	566.965	10.613.111
Costo de Ventas	(3.032.880)	(637.886)	(174.521)	(3.845.287)	(6.154.944)	(1.293.450)	(390.728)	(7.839.122)
Costo Depreciación y Amortización	(25.337)	(2.160)	98	(27.399)	(51.240)	(4.275)	82	(55.433)
Utilidad Bruta	893.438	366.625	75.720	1.335.783	1.769.778	772.459	176.319	2.718.556
<i>Margen Bruto</i>	22,6%	36,4%	30,3%	25,6%	22,2%	37,3%	31,1%	25,6%
Gastos O&AV	(570.858)	(249.212)	(90.870)	(910.940)	(1.245.723)	(504.967)	(199.909)	(1.950.599)
Gasto Depreciación y Amortización	(112.330)	(23.515)	(8.324)	(144.169)	(229.215)	(45.972)	(18.911)	(294.098)
Total Gastos	(683.188)	(272.727)	(99.194)	(1.055.109)	(1.474.938)	(550.939)	(218.820)	(2.244.697)
<i>Gastos/Ing Op</i>	17,3%	27,1%	39,7%	20,3%	18,5%	26,6%	38,6%	21,2%
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	210.250	93.898	(23.474)	280.674	294.840	221.520	(42.501)	473.859
<i>Margen ROI</i>	5,3%	9,3%	(9,4%)	5,4%	3,7%	10,7%	(7,5%)	4,5%
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	6.452	10.720	138	17.310	12.922	11.374	(1.829)	22.467
Utilidad Operacional (EBIT)	216.702	104.618	(23.336)	297.984	307.762	232.894	(44.330)	496.326
<i>Margen EBIT</i>	5,5%	10,4%	(9,3%)	5,7%	3,9%	11,2%	(7,8%)	4,7%
Resultado Financiero Neto	(68.710)	4.137	(46.872)	(111.445)	(138.571)	6.053	(55.899)	(188.417)
EBITDA Recurrente	347.917	119.573	(15.248)	452.242	575.295	271.767	(23.672)	823.390
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	8,8%	11,9%	(6,1%)	8,7%	7,2%	13,1%	(4,2%)	7,8%
CAPEX								
<i>en millones de pesos colombianos</i>	24.090	9.708	968	34.766	50.068	30.029	968	81.065
<i>en moneda local</i>	24.090	94	283		50.068	303	283	

Notas: Los datos consolidados incluyen resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y el efecto cambiario de -3.0% en Ingresos Netos y -0.4% en EBITDA Recurrente durante el 2T25, -2.1% y -0.9%, respectivamente durante el 1S25. El EBITDA recurrente se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos operativos (gastos) 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 -0,5% en Uruguay en Ingresos Netos y en EBITDA Recurrente durante el 2T25 y -35,9% en Argentina, respectivamente, para el 1S25 Uruguay -2,0% y -24,8% para Argentina, calculado con el tipo de cambio promedio y de cierre.

2. Balance Consolidado

en millones de pesos colombianos	Jun 2025	Dec 2024	Var %
ACTIVOS	17.198.369	17.554.555	(2,0%)
Activo corriente	5.293.829	5.456.605	(3,0%)
Caja y equivalentes de caja	1.314.864	1.345.710	(2,3%)
Inventarios	2.755.662	2.818.786	(2,2%)
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	479.414	659.699	(27,3%)
Activos por impuestos	678.611	553.916	22,5%
Activos no Corrientes Disponibles para la Venta	2.645	2.645	0,0%
Otros	62.633	75.849	(17,4%)
Activos No Corrientes	11.904.540	12.097.950	(1,6%)
Plusvalía	3.278.921	3.297.086	(0,6%)
Otros activos intangibles	380.193	400.714	(5,1%)
Propiedades, planta y equipo	4.118.432	4.261.625	(3,4%)
Propiedades de Inversión	1.780.695	1.828.326	(2,6%)
Derechos de uso	1.745.583	1.728.352	1,0%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	315.966	291.554	8,4%
Activo por impuesto diferido	250.141	253.085	(1,2%)
Otros	34.609	37.208	(7,0%)
PASIVOS	8.991.415	9.539.043	(5,7%)
Pasivo corriente	6.823.577	7.197.560	(5,2%)
Cuentas por pagar	3.927.911	4.408.479	(10,9%)
Pasivos por arrendamiento	287.579	299.456	(4,0%)
Obligaciones financieras	2.155.287	1.984.727	8,6%
Otros pasivos financieros	125.689	60.481	107,8%
Pasivos por impuestos	90.846	119.210	(23,8%)
Otros	236.265	325.207	(27,3%)
Pasivos no corrientes	2.167.838	2.341.483	(7,4%)
Cuentas por pagar	1.680	22.195	(92,4%)
Pasivos por arrendamiento	1.703.697	1.684.788	1,1%
Obligaciones financieras	166.470	273.722	(39,2%)
Otras provisiones	13.592	14.068	(3,4%)
Pasivo por impuesto diferido	245.300	304.235	(19,4%)
Pasivos por impuestos	5.851	7.321	(20,1%)
Otros	31.248	35.154	(11,1%)
PATRIMONIO	8.206.954	8.015.512	2,4%

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

3. Flujo de caja consolidado

en millones de pesos colombianos	Jun 2025	Jun 2024	Var %
Ganancia	332.733	27.224	1122,2%
Resultado operacional antes de cambios en el capital de trabajo	818.567	631.118	29,7%
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de operación	317.521	(544.532)	158,3%
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de inversión	(70.583)	(226.680)	(68,9%)
Flujos de efectivo neto procedentes de actividades de financiación	(271.190)	526.868	(151,5%)
Variación neta antes del efecto de las tasas de cambio	(24.252)	(244.344)	(90,1%)
Efectos de la variación en la tasa de cambio	(6.594)	18.643	(135,4%)
(Disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo	(30.846)	(225.701)	(86,3%)
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	1.314.864	1.282.504	2,5%

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

4. Almacenes Éxito¹ Estado de Resultados

en millones de pesos colombianos	2Q25	2Q24	% Var	1H25	1H24	% Var
Ventas Netas	3.746.757	3.504.742	6,9%	7.561.764	7.213.231	4,8%
Otros Ingresos Operacionales	91.256	96.918	(5,8%)	192.627	223.019	(13,6%)
Total Ingresos Operacionales	3.838.013	3.601.660	6,6%	7.754.391	7.436.250	4,3%
Costo de Ventas	(3.029.667)	(2.859.153)	6,0%	(6.148.768)	(5.908.441)	4,1%
Costo Depreciación y Amortización	(24.244)	(24.053)	0,8%	(49.043)	(47.701)	2,8%
Utilidad Bruta	784.102	718.454	9,1%	1.556.580	1.480.108	5,2%
<i>Margen Bruto</i>	<i>20,4%</i>	<i>19,9%</i>	<i>48 bps</i>	<i>20,1%</i>	<i>19,9%</i>	<i>17 bps</i>
Gastos O&AV	(552.705)	(586.911)	(5,8%)	(1.165.443)	(1.228.079)	(5,1%)
Gasto Depreciación y Amortización	(109.502)	(114.871)	(4,7%)	(224.358)	(229.991)	(2,4%)
Total Gastos	(662.207)	(701.782)	(5,6%)	(1.389.801)	(1.458.070)	(4,7%)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(17,3%)</i>	<i>(19,5%)</i>	<i>223 bps</i>	<i>(17,9%)</i>	<i>(19,6%)</i>	<i>168 bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	121.895	16.672	631,1%	166.779	22.038	656,8%
<i>Margen ROI</i>	<i>3,2%</i>	<i>0,5%</i>	<i>271 bps</i>	<i>2,2%</i>	<i>0,3%</i>	<i>185 bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	6.419	(14.859)	143,2%	12.894	(50.004)	125,8%
Utilidad Operacional (EBIT)	128.314	1.813	6977,4%	179.673	(27.966)	742,5%
<i>Margen EBIT</i>	<i>3,3%</i>	<i>0,1%</i>	<i>329 bps</i>	<i>2,3%</i>	<i>(0,4%)</i>	<i>269 bps</i>
Resultado Financiero Neto	(79.902)	(108.099)	(26,1%)	(160.902)	(215.743)	(25,4%)
Resultado Neto Grupo Éxito	146.865	(18.735)	883,9%	240.012	(56.598)	524,1%
<i>Margen Neto</i>	<i>3,8%</i>	<i>(0,5%)</i>	<i>435 bps</i>	<i>3,1%</i>	<i>(0,8%)</i>	<i>386 bps</i>
EBITDA Recurrente	255.641	155.596	64,3%	440.180	299.730	46,9%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6,7%</i>	<i>4,3%</i>	<i>234 bps</i>	<i>5,7%</i>	<i>4,0%</i>	<i>165 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 operativos (gastos) no recurrentes.

5. Almacenes Éxito1 Balance

en millones de pesos colombianos	Jun 2025	Dec 2024	Var %
ACTIVOS	13.923.422	13.904.222	0,1%
Activo corriente	3.999.420	3.971.573	0,7%
Caja y equivalentes de caja	789.155	856.675	(7,9%)
Inventarios	2.269.565	2.230.260	1,8%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	246.842	314.528	(21,5%)
Activos por impuestos	594.369	495.669	19,9%
Otros	99.489	74.441	33,6%
Activos No Corrientes	9.924.002	9.932.649	(0,1%)
Plusvalía	1.453.077	1.453.077	0,0%
Otros activos intangibles	162.128	171.861	(5,7%)
Propiedades, planta y equipo	1.785.916	1.861.804	(4,1%)
Propiedades de Inversión	63.744	64.177	(0,7%)
Derechos de uso	1.528.874	1.525.968	0,2%
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos	4.752.412	4.653.658	2,1%
Otros	177.851	202.104	(12,0%)
PASIVOS	7.038.391	7.215.710	(2,5%)
Pasivo corriente	5.499.367	5.591.365	(1,6%)
Cuentas por pagar	2.963.939	3.129.255	(5,3%)
Pasivos por arrendamiento	292.892	315.308	(7,1%)
Obligaciones financieras	1.708.946	1.553.175	10,0%
Otros pasivos financieros	194.024	161.672	20,0%
Pasivos por impuestos	66.576	108.668	(38,7%)
Otros	272.990	323.287	(15,6%)
Pasivos no corrientes	1.539.024	1.624.345	(5,3%)
Pasivos por arrendamiento	1.475.115	1.443.071	2,2%
Obligaciones financieras	32.259	128.672	(74,9%)
Otras provisiones	13.435	13.843	(2,9%)
Pasivo por impuesto diferido	-	-	0,0%
Otros	18.215	38.759	(53,0%)
PATRIMONIO	6.885.031	6.688.512	2,9%

(1) Holding: Almacenes Éxito Results sin filiales colombianas o internacionales.

6. Deuda por país, moneda y vencimiento

Desglose de la deuda neta por países

30 Jun 2025, (millones of COP)	Holding (2)	Colombia	Uruguay	Argentina	Consolidated
Deuda a corto plazo	1.902.970	1.831.977	325.714	123.285	2.280.976
Deuda a largo plazo	32.259	32.260	134.210	-	166.470
Total deuda bruta (1) (2)	1.935.230	1.864.236	459.924	123.285	2.447.445
Efectivo y equivalentes	789.155	959.715	318.035	37.114	1.314.864
Deuda neta	(1.146.075)	(904.522)	(141.890)	(86.170)	(1.132.582)

(1) Deuda sin garantías contingentes y cartas de crédito

(2) tras colecciones incluidas y valoración de cobertura positiva no incluida

Holding Deuda bruta por vencimiento

30 Jun 2025, (millones of COP)	Total	Naturaleza de la tasa de interés	Vencimiento	30-jun-25
Línea de crédito revolvente - Bilateral	400.000	Tasa Flotante	jul-25	400.000
Corto Plazo - Bilateral	200.000	Tasa Flotante	jul-25	200.000
Corto Plazo - Bilateral	150.000	Tasa Flotante	jul-25	150.000
Corto Plazo - Bilateral	135.000	Tasa Flotante	jul-25	135.000
Corto Plazo - Bilateral	83.400	Tasa Flotante	jul-25	83.400
Corto Plazo - Bilateral	100.000	Tasa Flotante	ago-25	100.000
Corto Plazo - Bilateral	100.000	Tasa Flotante	ago-25	100.000
Corto Plazo - Bilateral	100.000	Tasa Flotante	ago-25	100.000
Corto Plazo - Bilateral	95.000	Tasa Flotante	ago-25	95.000
Corto Plazo - Bilateral	50.000	Tasa Flotante	ago-25	50.000
Corto Plazo - Bilateral	100.000	Tasa Flotante	nov-25	100.000
Corto Plazo - Bilateral	82.515	Tasa Flotante	nov-25	82.515
Largo plazo - Bilateral	290.000	Tasa Flotante	mar-26	48.331
Largo plazo - Bilateral	190.000	Tasa Flotante	mar-27	69.103
Total gross debt (3)	2.075.915			1.713.349

(3) Deuda al importe nominal

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) Mantener deuda bruta emitida 100% en pesos colombianos con una tasa de interés inferior a IBR3M + 2,0%, deuda por valor nominal. IBR 3M (Indicador Bancario de Referencia) – Tasa de Referencia de Mercado: 9,5%; otras colecciones incluidas, y no se incluye la valoración positiva de la cobertura. (3) Deuda al monto nominal.

7. Tiendas y Área de Venta

	<u>Marca por país</u>	<u>Número de tiendas Área de ventas (m2)</u>	
		<u>2Q25</u>	
	Colombia		
	Exito	201	625.781
	Carulla	134	97.890
	Surtimax	51	19.375
	Super Inter	42	39.827
	Surtimayorista	55	49.073
	Total Colombia	483	831.946
	Uruguay		
	Devoto	55	37.510
	Disco	31	35.350
	Geant	2	15.240
	Six or Less	1	304
	Total Uruguay	89	88.405
	Argentina		
	Libertad	15	81.842
	Mayorista	5	5.850
	Total Argentina	20	87.692
	TOTAL	592	1.008.043

Nota: El recuento de tiendas no incluye a los 1.962 aliados en Colombia

Nota sobre 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 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 la situación financiera, la liquidez o los resultados de las operaciones, las expectativas en relación con los planes, iniciativas, proyecciones, metas, 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 de rápido cambio; 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 causar 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 presentado 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 exijan las leyes, normas o regulaciones aplicables, 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 IFRS en este webcast se incluyen en los apéndices de esta presentación del webcast.*
- *Las cifras expresadas en pesos colombianos en esta presentación siguen la convención de escala corta. En consecuencia, miles de millones se refieren a miles de millones y billones se refieren a millones de millones.*



'El Reconocimiento de Emisores -IR otorgado por la Bolsa de Valores de Colombia no es una certificación sobre la calidad de los valores listados en la BVC ni la solvencia del emisor'.

Contactos de RI y RRPP

Laura Botero M.

Director de Relaciones con Inversionistas.
+57 (604) 6049696 Ext 306560
ainvestor@grupo-exito.com
Cra 48 No 32 B Sur 139, Envigado, Colombia

Claudia Moreno B.

Director de Relaciones Públicas y Comunicaciones
+(57) 604 96 96 ext. 305174
claudia.moreno@grupo-exito.com
Cr 48 No. 32B Sur – 139 – Envigado, Colombia

Descripción de la empresa

Grupo Éxito es la plataforma de retail de alimentos líder en Colombia y en Uruguay y tiene una presencia relevante en el noreste de Argentina. La gran capacidad de innovación de la Compañía, le ha permitido transformarse y adaptarse rápidamente a las nuevas tendencias de consumo y ha incrementado 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 omniciente, a quien 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 tráfico y monetización de activos, ha permitido a Grupo Éxito ser pionero en ofrecer un portafolio rentable de negocios complementarios, 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 poderosa plataforma con sitios web reconocidos 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 mil millones impulsados por una sólida ejecución minorista, una exitosa estrategia omnicanal en la región y la innovación en modelos minoristas, 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 multiformatos y multimarcas: 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 las banderas Surtimax, Super Inter y Surtimayorista en Colombia y Mini Mayorista en Argentina.