



Grupo Éxito Resultados financieros

2Q/1H25

Agosto 14, 2025



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.*



Agenda

- **Palabras de nuestro CEO, Carlos Calleja**
- **Proceso desliste ADS y BDR**
- **2T/1S25 Aspectos operativos y financieros destacados**
- **Cifras financieras por país**
- **Conclusiones y sesión de preguntas y respuestas**



Palabras de nuestro CEO Sr. Carlos Calleja



Proceso desliste de ADS y BDR



Hito alcanzado: Flotación consolidada en Colombia



Grupo Calleja
86.8%

Hoy: Flotante 13.2% Vs
2.6% antes del proceso
de desliste



Mayor liquidez y visibilidad del mercado local



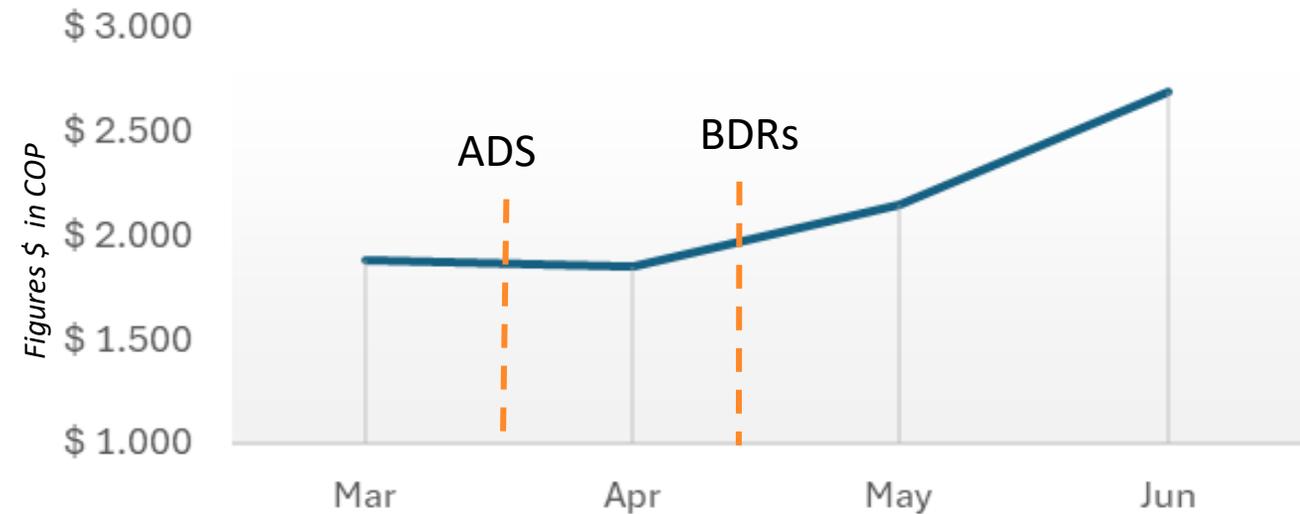
Concentración precios locales



La estructura accionarial sigue siendo sólida y simplificada

Proceso de exclusión cerrado

Stock Activity



Siguiente paso:

- Baja confirmada por CVM
- Solicitud de cancelación del registro SEC



2T/1S25 Aspectos operativos y financieros destacados

El crecimiento constante de los ingresos permitió un crecimiento de dos dígitos del EBITDA

Rendimiento operativo



2Q25



+5,8%
Crecimiento de los ingresos¹

+6,8%
SSS¹ Sales



+32,8%
EBITDA¹ recurrente

8,7%
+195 pb
Margen EBITDA



592 Stores

+36 Tienda LTM de aperturas, conversiones y remodelaciones



Colombia

+6,8%
Crecimiento de los ingresos

+8,2%
SSS Sales

+50,8%
EBITDA Recurrente

8,8%
+257 pb
Margen EBITDA



Uruguay

+4,4%
Crecimiento de los ingresos¹

+5,1%
SSS¹ Sales

+10,4%
EBITDA¹ Recurrente

11,9%
+64 pb
Margen EBITDA



Argentina

-4,2%
Evolución de los ingresos¹

-5,7%
SSS¹ Sales

-6,1%
-670 pb
Margen EBITDA recurrente



Notas: SSS se refiere a los niveles de ventas en la misma tienda, incluido el efecto de las conversiones en la tienda y excluyendo el efecto de calendario. (1) Excluyendo FX.

Resultado neto de cambio a un margen positivo histórico (2,8%) en un segundo trimestre

Aspectos destacados consolidados¹



Aspectos destacados clave

- **Resultado neto en el 2T25 de COP \$146.865 M:**
- Mejora del rendimiento operativo
- Eficiencias en el costo financiero
- Mejoras en los resultados de Tuya
- **EBITDA₂ recurrente COP \$452.242 M crecieron +32,3%** con una mejora intertrimestral consistente, reafirmando la estrategia en curso
- **La relación deuda neta / EBITDA de 0,9x** refleja un sólido desempeño operativo y una eficiente generación de efectivo durante el 2T25
- **Expansión de la tienda LTM³: 36 tiendas intervenidas** (Col 35 and Uru 1)
1) Cierre de tiendas de bajo rendimiento

Notas: (1) Resultados consolidados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y el efecto cambiario de -3,0% en Utilidad Neta y -0,4% en EBITDA Recurrente durante el 2T25 y -2,1% y -0,9% respectivamente durante el 1S25. (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.



Rendimiento por país



Mejora constante del resultado neto consolidado debido a estrategias sólidas en toda la región

Modelo de crecimiento financiero



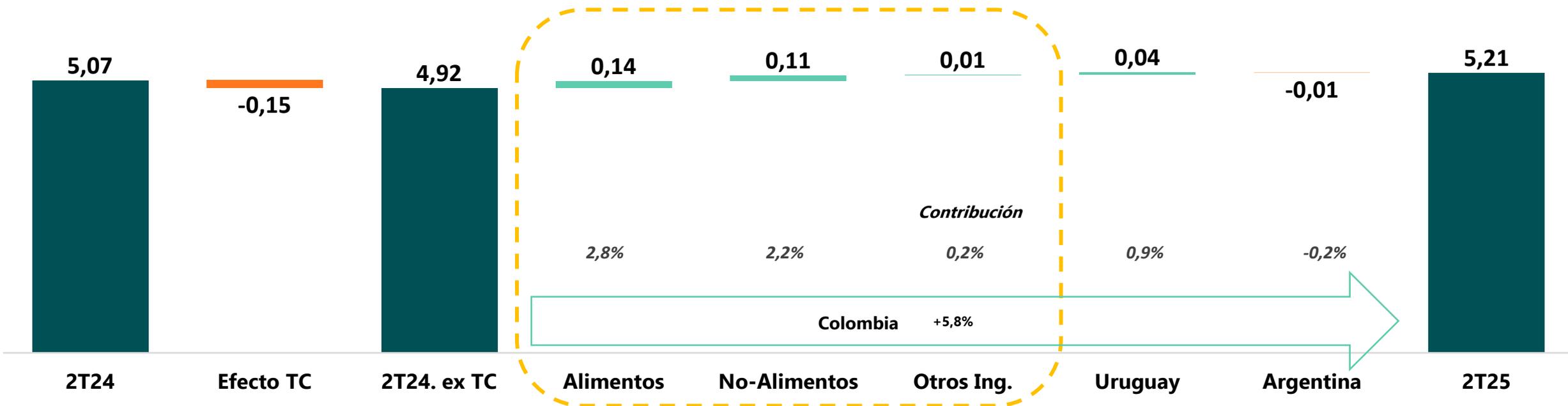
	1T25	2T25	1H25
Ingresos netos	+3,9% Excl. FX	+5,8% Excl. FX	+4,7% Excl. FX
Utilidad Bruta	+52 pb	+4 pb	+29 pb
Gastos	+61 pb	+212 pb	+135 pb
EBITDA recurrente	+114 pb	+195 pb	+154 pb
Costo financiero	+14 pb	+13 pb	+14 pb
Resultado neto	1,7% +244pb	2,8% +319 pb	2,3% +281 pb



Nota: Los puntos básicos se refieren a la variación de los márgenes sobre los ingresos netos en comparación con el mismo período del año anterior

Crecimiento de los ingresos (+5.8% excl.) impulsado por Colombia

Impulsores del crecimiento de los ingresos netos



El 89% de la contribución provino de Colombia, seguido de Uruguay y Argentina con el 11% restante

Resultados notables en ventas que confirman el enfoque estratégico en el fortalecimiento de nuestra cartera de tiendas actual

Enfoque estratégico en Colombia



2T25



Ventas netas COP \$3.7 B

(+6,9% vs 2Q24)



13,9%

Omnicanal participación



+5,3%

Categoría de Alimentos



+11,3%

Categoría de No- Alimentos

SSS por Marca

éxito +10,6%



+8,4%

Bajo costo y otros¹

-4,9%

Unificación de Marcas



40 Tiendas

Intervenidas

+6,8% de evolución de las ventas desde su conversión

Palancas de ahorro



Días Temáticos

12,7% Participación categoría productos frescos en el 1H25

"inSUPERables"

+13,5% crecimiento en el 1H25

"ImPRECIONantes"

Nueva iniciativa comercial

Surtido



+30% aumento de SKU disponibles en el estante

6% cuota de nuevos SKU en FMCG

El negocio complementario como el contribuyente clave a la ganancia de márgenes

Negocios complementarios



Negocio inmobiliario



+807.500 m² de SBA
(71,9% VM)

Tasa de ocupación¹ 97,5%
(vs. 97,4% YoY)

Ingresos por alquiler y tarifas administrativas +12,6% 2T25

Viva Malls² 2T25:

- Crecimiento de los ingresos netos **+13,7%**
- Margen EBITDA recurrente en **78,6%** (+257 pb vs 2T24)

Retail Financiero



Stock
1,3 M Cards

NPL30 mejorado
(-550 pbs vs Jun-24)

Ingresos de asociados:
COP\$19 MM in 1H25 (+
COP \$71 MM vs 1H24)

Lealtad



8,3 M
Clientes con habeas data **(+11,6% vs. Jun-24)**

6.144
Marcas aliadas **(+383 vs 1Q25)**

55%
Puntos canjeados en Éxito

Reducción constante de gastos trimestrales y mitigación de las presiones inflacionarias

Evolución de los gastos en Colombia



2T25

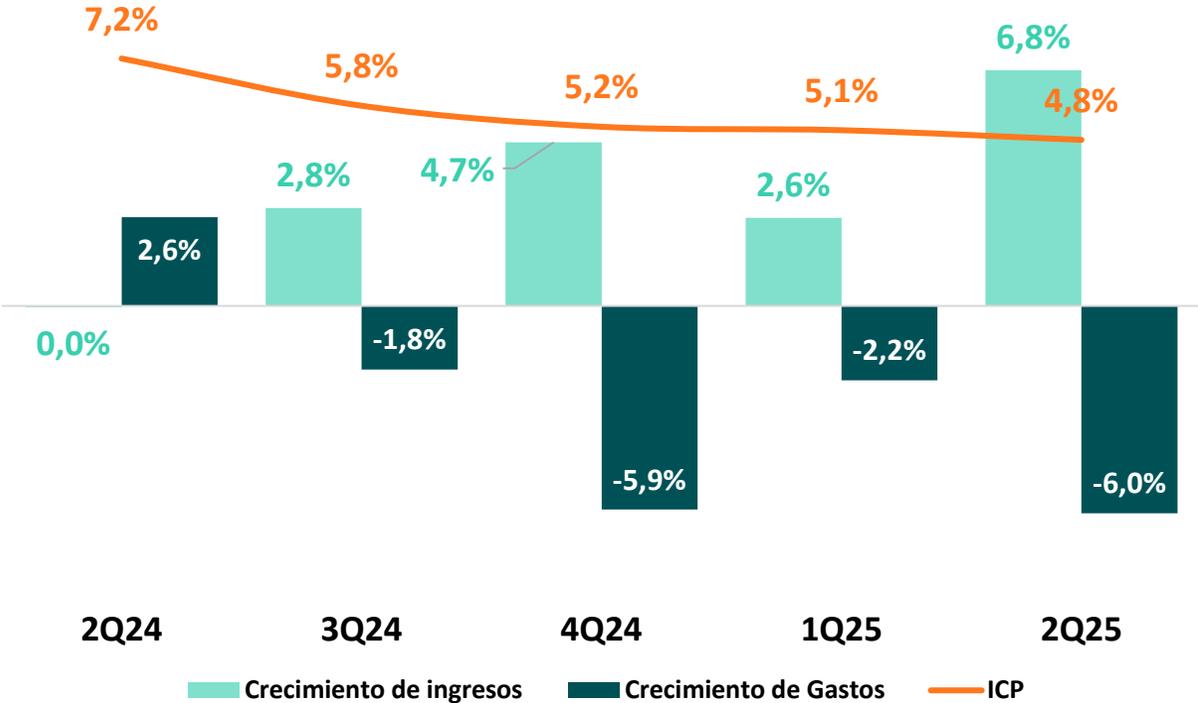
-6,0% disminución de gastos

5,2%

Inflación a diciembre de 2024

+9,5%

Aumento del salario mínimo para 2025



Resultados y acciones clave:

Eficiencias por COP \$191 MM durante el 1H25

- Margen mejorado impulsado por estrategias de reducción de costos
 - Eficiencias logísticas
 - Reducción de los niveles de contratación
- Simplificación de la estructura corporativa
- Medidas de eficiencia energética
- Optimización de costos de TI

Crecimiento de doble dígito del EBITDA Recurrente +50.8% vs 2T24

Resumen 2Q25

 **+8,2%**
Ventas de SSS

- **Ventas:** el crecimiento constante permitió un **+6,9%**, debido al éxito de la estrategia comercial

 **+7,5%**
Crecimiento de la categoría Fresh

- **GP:** las ganancias de margen (+59 pb en el 2T25) reflejaron eficiencias de costos principalmente en logística

 **+14,6%**
Crecimiento de artículos de alto valor

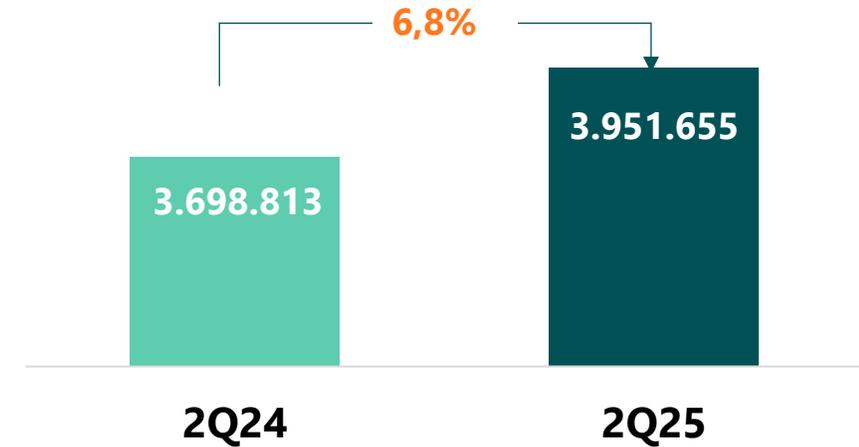
- **Gastos:** Las eficiencias y la estructura más ágil llevaron a una mejora de los márgenes de +236 pb en el 2T25

- **EBITDA:** Margen elevado y mejorado del 8,8% (+257 pb) impulsado por la estrategia y los planes de acción implementados

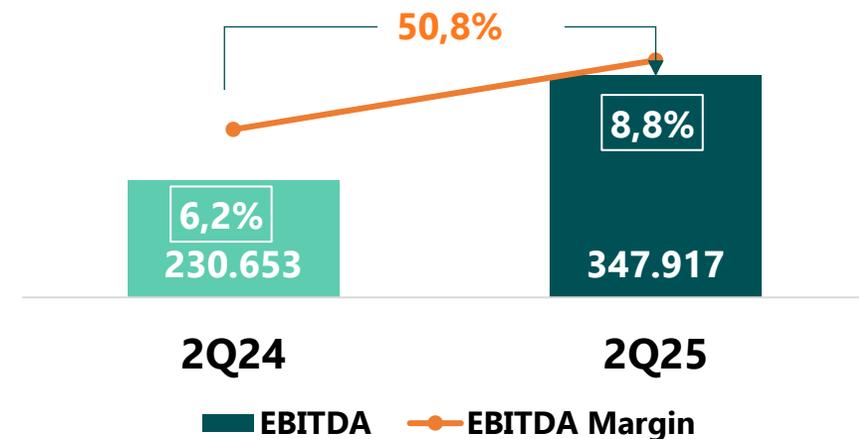
Resultado Colombia



Resultado Neto¹



EBITDA Recurrente





2Q25

 **Ventas netas**
COP \$1,0 B
(+4.1%¹ vs 2T24)



+8,1%¹
Omnicanal
crecimiento



+5,0%¹
Categoría de
alimentos



-2,7%¹
Categoría no
alimentos



**Participación en las
ventas netas**

46%



36%



15%



3%

**Convenience
& other**

Estrategia comercial

“Salón del vino” 24th la edición
creció **+15% en ventas vs 2024**

**Iniciativas comerciales en
implantación: aumento del
surtido y palancas de ahorro**

Acciones clave

**Control de costes y eficiencia de
gastos**

**3 Cierre de tiendas de
conveniencia de bajo rendimiento**



Sólido crecimiento con márgenes saludables durante el 2T25 permitió un extraordinario 1S25

Resumen 2Q25

 **+5,1%**
SSS ventas²

 **+6,0%**
Crecimiento de las
ventas de FM²

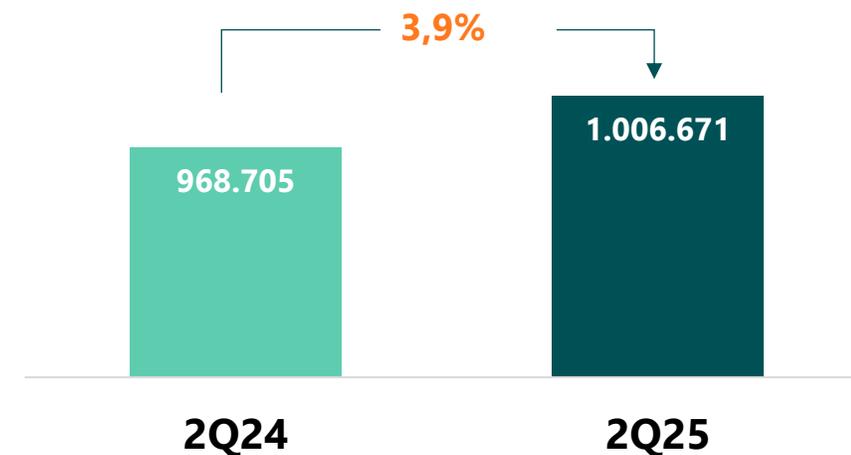
 **3,2%**
Participación
omnicanal

- **Revenues:** Crecimiento constante de un dígito medio en moneda local
- **GP:** El crecimiento de los ingresos permitió la dilución de costos, mientras que un control más estricto de las pérdidas llevó el margen bruto al 36,4%
- **Expenses:** Los gastos indexados controlados con éxito impulsaron un crecimiento marginal de 1.2% y mejoraron el margen en 74 pb vs 2T24
- **EBITDA:** El mayor GP y la reducción de gastos permitieron el mejor margen del grupo con +64pbs de mejora

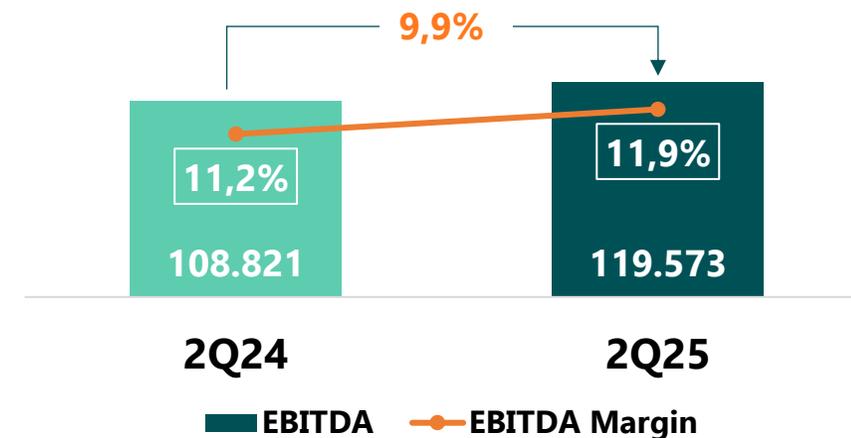
Resultado de Uruguay



Resultado Neto¹



EBITDA Recurrente¹



Enfocado en una operación minorista más eficiente y preservar la contribución de bienes raíces

Enfoque estratégico en Argentina



7 Tiendas estratégicas intervenidas con el objetivo de aumentar las ventas por m² y optimizar el área de los locales comerciales durante el 1S25

4 tiendas de bajo rendimiento cerradas en 2T25 de formatos mini-mayoristas

Acciones clave

- Reducción de los niveles de contracción
- Estructura más ágil
- Eficiencias de costos logísticos
- Deuda en reestructuración



Negocio inmobiliario

Activo: **14 Centro Comerciales**

GLA: **189.987**

Tasa de ocupación: **94,6%**

Tasa de recolección: **98,2%**

+



Menores ventas parcialmente compensadas por el desempeño de RE y disminución de gastos de doble dígito

Resumen 2Q25

 **-5,7%**
Ventas de SSS²

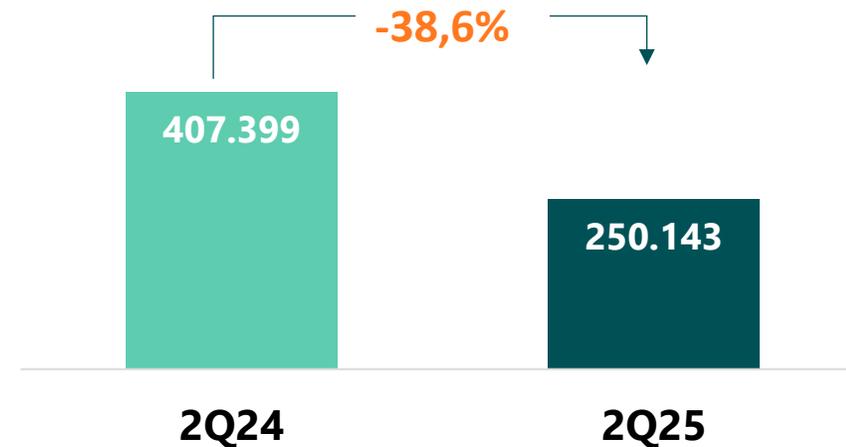
 **+67,2%**
Crecimiento inmobiliario.²

- **Revenues:** Los bienes raíces crecieron por encima de la inflación en moneda local para el 2T25 y compensaron parcialmente la menor tendencia de ventas.
- **GP:** Disminuido debido a una menor tendencia de consumo que afecta los márgenes.
- **Expenses:** La reducción de dos dígitos durante el 2T25 fue impulsada por la ejecución exitosa de iniciativas de eficiencia.
- **EBITDA:** La disminución de las ventas y el menor GP llevaron el EBITDA a cifras negativas.

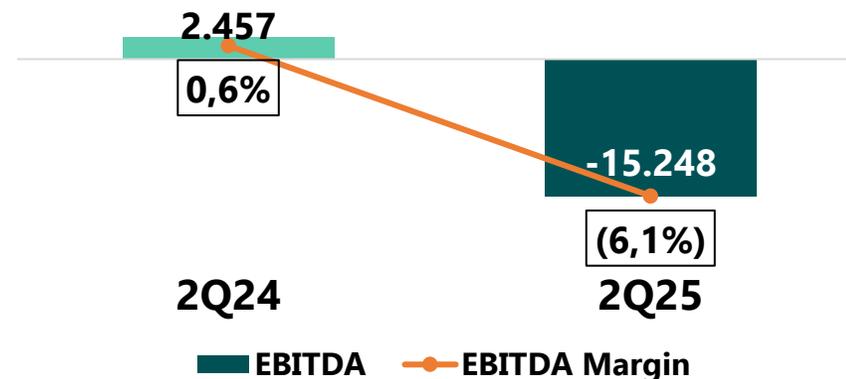
Resultado de Argentina



Resultado Neto¹



EBITDA Recurrente¹

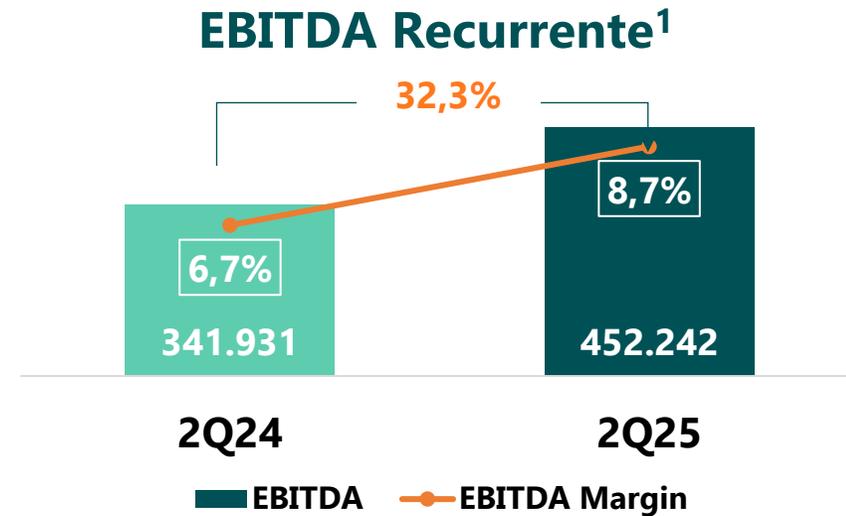




Resultado consolidado

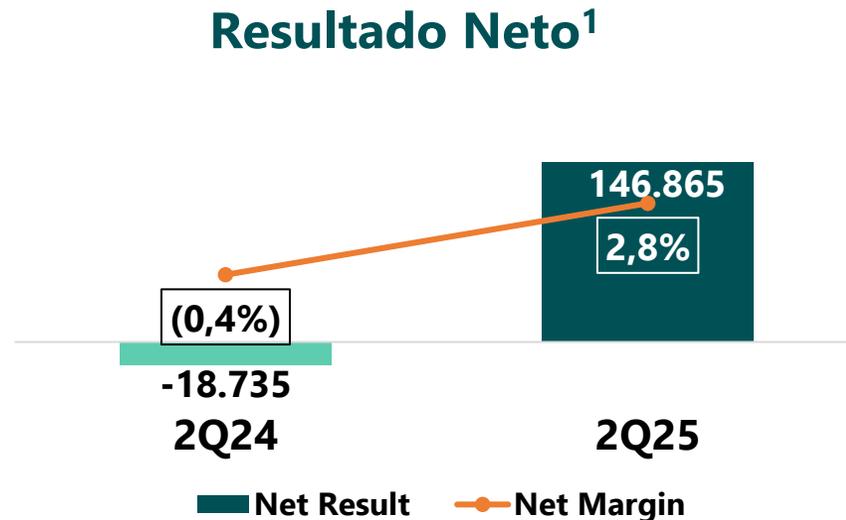
Se reportan resultados sólidos y una mejora constante de la calidad trimestral que reafirma la estrategia en curso

En millones de pesos colombianos	2Q25	2Q24	% Var	1H25	1H24	% Var
Total Ingresos Operacionales	5.208.469	5.074.917	2,6%	10.613.111	10.350.056	2,5%
Utilidad Bruta	1.335.783	1.299.704	2,8%	2.718.556	2.621.657	3,7%
<i>Margen Bruto</i>	25,6%	25,6%	4 bps	25,6%	25,3%	29 bps
Total Gastos	(1.055.109)	(1.135.631)	(7,1%)	(2.244.697)	(2.329.102)	(3,6%)
<i>Gastos/Ing Op</i>	20,3%	22,4%	(212) bps	21,2%	22,5%	(135) bps
Resultado Neto Grupo Éxito	146.865	(18.735)	883,9%	240.012	(56.598)	524,1%
<i>Margen Neto</i>	2,8%	(0,4%)	319 bps	2,3%	(0,5%)	281 bps
EBITDA Recurrente	452.242	341.931	32,3%	823.390	644.044	27,8%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	8,7%	6,7%	195 bps	7,8%	6,2%	154 bps

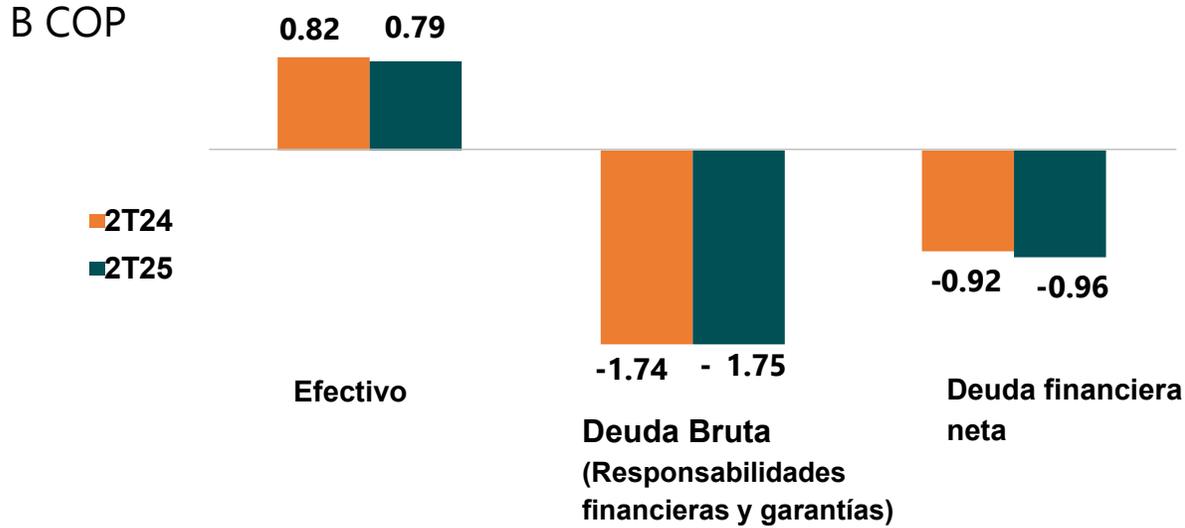


Resumen 2Q25

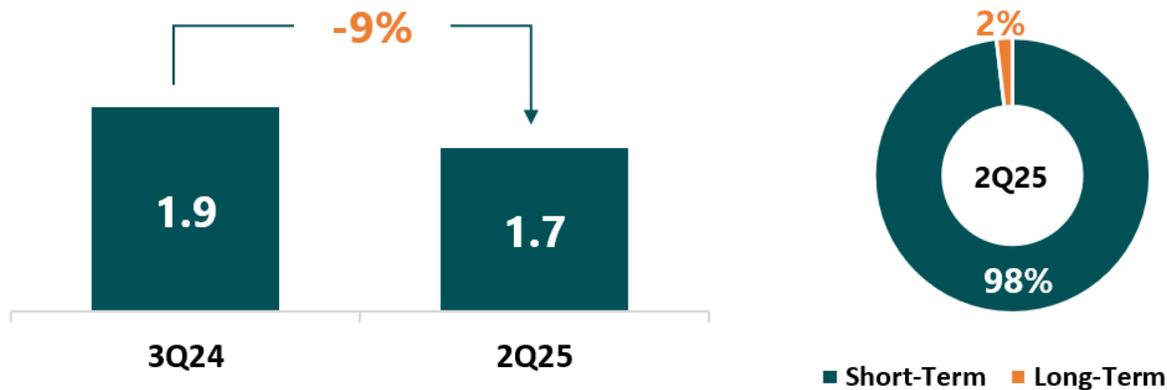
- **EBITDA:** Margen histórico (8,7%, +195 pb vs 2T24), el mejor segundo trimestre de la última década impulsado por un crecimiento de EBITDA de doble dígito en Colombia y Uruguay.
- **Net Result:** +COP \$165.6 Bn vs 2T24 impulsado por desempeño operativo, menores costos financieros y contribución de joint ventures, con un margen récord en el segundo trimestre desde el 2T18.



Deuda financiera neta estable y reducción de la deuda bruta a nivel de mantenimiento



Gross Debt breakdown by term at Holding¹ level



Deuda financiera neta a nivel de holding¹

Apalancamiento y NFD

Factores clave de la deuda financiera neta:

- La relación deuda neta / EBITDA de 0,9x refleja una fuerte mejora operativa y una generación de efectivo eficiente durante el segundo trimestre de 2025.
- Eficiencias financieras capturadas al reducir el vencimiento promedio de la deuda y beneficiarse de mejores tasas de mercado.



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.

Anexos

Notas y glosario

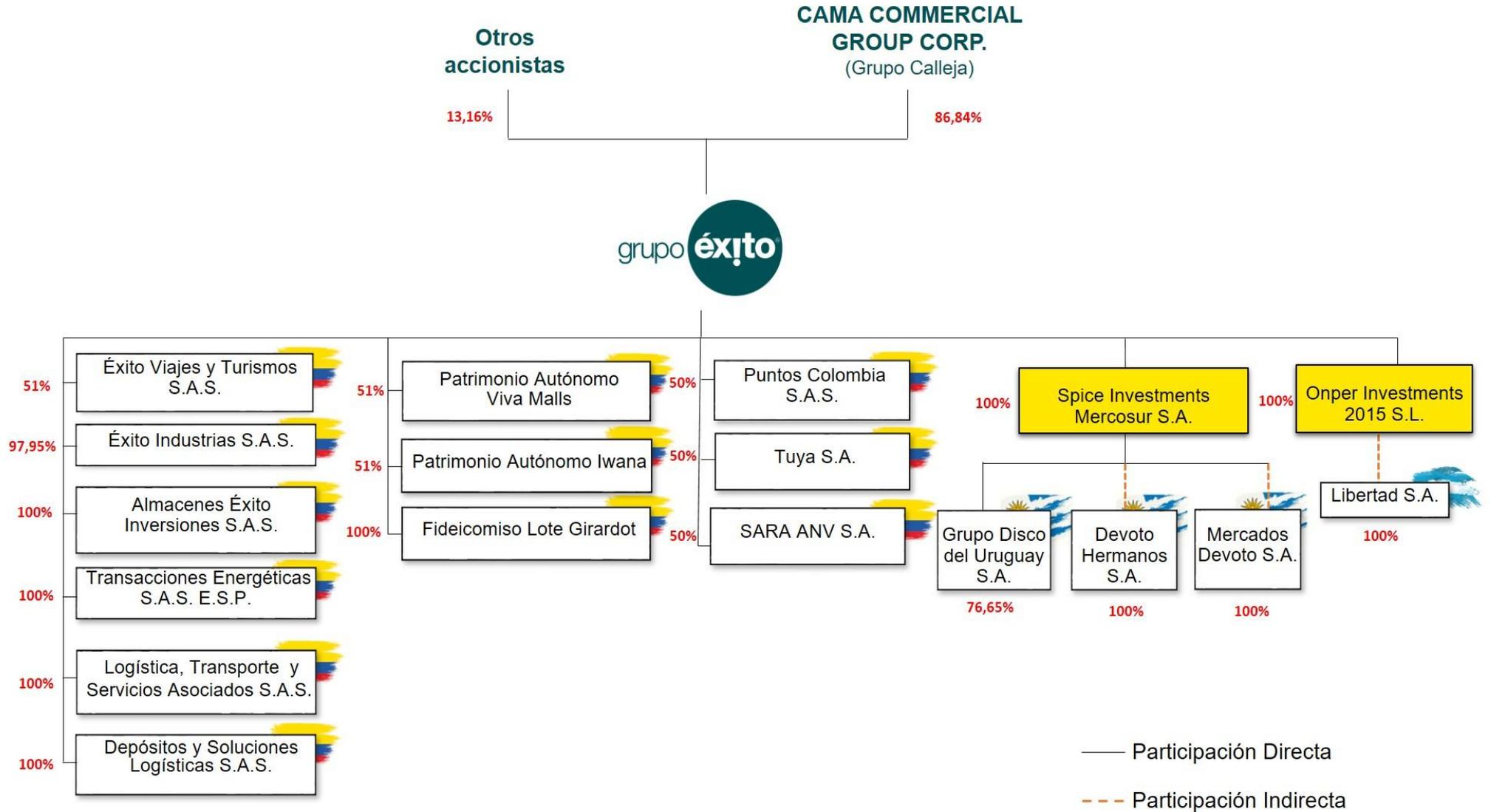
Notas:

- Los números se expresan en escala corta, COP mil millones representan 1.000.000.000.
- El crecimiento y las variaciones se expresan 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 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 los pasivos por arrendamiento pagados (utilizando las variaciones de los últimos 12 M para cada línea); El flujo de efectivo se ha reexpresado para alinearlo con los estados financieros.
- 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.

Estructura de propiedad





Equipo Directivo



Juan Carlos Calleja
CEO Grupo Éxito



Carlos Mario Giraldo

Gerente General
Colombia



Jean Christophe Tijeras

Gerente General
Uruguay



Ramón Quagliata

Gerente General
Argentina



Desnutrición cero

- 36.378 niños beneficiados en programas de nutrición y complementarios.
- 56,677 paquetes de alimentos donados a niños y sus familias.
- A través de nuestro programa de salud mental "VivirPlenamente", brindamos 1,383 consultas a 319 pacientes.
- Estamos presentes en 32 departamentos y 83 municipios.



Comercio sostenible

- A través del programa "Cultivando Oportunidades", compramos localmente:
 - El 90,7% de las frutas y verduras, de las cuales el 87,2% se compraron directamente.
 - 93,7% de nuestra carne.
 - 87,2% de nuestros productos del mar.
 - 100% de nuestros huevos.
- De igual manera, el 95.6% de nuestras prendas textiles fueron adquiridas localmente.



Nuestra gente

- 32.817 colaboradores accedieron a beneficios laborales.
- 3.571 colaboradores han recibido capacitación en diversas habilidades.
- 389 actividades de promoción de la salud para nuestros colaboradores, enfocadas en la salud física, mental y ocupacional, con la participación activa de 9.626 colaboradores.



Mi planeta

- 4.498 toneladas de material reciclable recolectado en la operación. El 100% de los ingresos se destinan a proyectos de nutrición infantil en Colombia.



Resultados Consolidados

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 Utilidad Neta y -0.4% en EBITDA Recurrente durante el 2T25. Además, el efecto cambiario de -2.1% en Ingresos Netos y -0.9% en 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.

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 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.



Consolidated Balance Sheet

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%

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%

Almacenes Éxito Estado de Resultados 1

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>

Balance Almacenes Éxito1

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

Deuda por país y vencimiento

30 Jun 2025, (milliones 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, (milliones of COP)	Total	Naturaleza de la tasa de interés	Vencimiento	30-jun-25
Línea de crédito revolvente - Bilateral	400.000	Tasa Flotante	ju-25	400.000
Corto Plazo - Bilateral	200.000	Tasa Flotante	ju-25	200.000
Corto Plazo - Bilateral	150.000	Tasa Flotante	ju-25	150.000
Corto Plazo - Bilateral	135.000	Tasa Flotante	ju-25	135.000
Corto Plazo - Bilateral	83.400	Tasa Flotante	ju-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

Número de tienda y área de ventas

Marca por país	Número de tiendas Área de ventas (m2)	
	2Q25	
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

Laura Botero Morales
Directora de Relaciones con Inversionistas

ainvestor@grupo-exito.com

Cra 48 No 32 B Sur 139, Viva Envigado
Medellín, Colombia

www.grupoexito.com.co



*"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".



