



Resultados financieros

3T25

Noviembre 13, 2025



"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".

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 larga. En consecuencia, miles de millones se refieren a miles de millones y billones se refieren a millones de millones.*



Agenda

- **Palabras CEO Carlos Calleja**
- **3T25 Aspectos Operativos Destacados**
- **Evolución del Negocio por País**
- **Preguntas y Respuestas**

A stylized graphic of an eye is positioned to the left of the title. It features a teal outline of an eye with a small teal pupil and several teal lines radiating from the eye, suggesting a focus or spotlight effect.

Palabras CEO Carlos Calleja



3T25 Aspectos Operativos Destacados



Aspectos destacados clave

- **Resultado neto en el 3T25 de COP \$143 mil millones**
Mejora del desempeño operativo y eficiencias en el costo financiero
Aporte positivo de Tuya y Puntos Colombia
- **EBITDA² recurrente COP \$448.017 M creciendo +30,9%** con una mejora intertrimestral consistente, reafirmando la estrategia en curso
- **Relación deuda neta / EBITDA de 0,9x** refleja un sólido desempeño operativo y una eficiente generación de efectivo durante el 3T25
- **Expansión tiendas LTM³: 19 tiendas intervenidas** (Col 18 and Uru 1)
Cierre de tiendas de bajo rendimiento
- Inclusión de la acción en el **índice HCOLSEL** de S&P Colombia Select
- **Viva Suba** – potencializando el valor de nuestros activos

Resultados en la región apalancados en la diversificación y eficiencia.

Desempeño operativo



3T25



+3,9%

Crecimiento de los ingresos¹

+5,4%
Venta MM¹



+30%

8,6%
+204 pb
Margen EBITDA

EBITDA recurrente¹



584 Tiendas

+19 Tiendas LTM de aperturas, conversiones y remodelaciones



Colombia

+4,4%

Crecimiento de los ingresos

+37,6%

EBITDA Recurrente

+5,5%
Venta
MM

8,4%
+203 pb
Margen EBITDA



Uruguay

+3,7%

Crecimiento de los ingresos¹

+14,9%

EBITDA Recurrente¹

+5,5%
Venta
MM¹

11,5%
+112 pb
Margen EBITDA



Argentina

-5,5%

Evolución de los ingresos¹

-5,3%

-350 pb

Margen EBITDA

+3,6%
Venta
MM¹



Notas: VMM se refiere a los niveles de ventas en la misma tienda, incluido el efecto de las conversiones en la tienda e incluyendo el impacto de efecto de calendario. (1) Excluyendo efecto cambiario.

Evolución del Negocio por País



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

Desempeño financiero



1T25

2T25

3T25

Ingresos netos

+3,9%
Excl. FX

+5,8%
Excl. FX

+3,9%
Excl. FXc

Utilidad Bruta

**+52
pb**

**+4
pb**

**+55
pb**

Gastos

+61
pb

+212
pb

+162
pb

**EBITDA
recurrente**

**+114
pb**

**+195
pb**

**+204
pb**

Costo financiero

+14
pb

+13
pb

+71
pb

Resultado neto

**1,7%
+244pb**

**2,8%
+319 pb**

**2,7%
+340 pb**



Colombia lidera el crecimiento con foco estratégico en el retail

Enfoque estratégico en Colombia





3T25
Ventas netas
COP \$3,9 B
(+4,3% vs 3T24)



14,6%
participación
Omnicanal



+2,5%
Categoría de
Alimentos



+9,1%
Categoría de
No- Alimentos

VMM por Marca



+7,4%



+9,9%

Bajo costo y otros¹ -10,9%

Palancas de Ahorro



“InSUPERables”
+12% crecimiento
venta 2025

“ImPRECIONantes”
Incremento de venta PLUs
participantes

+3,5x Ciclo 1
+6,1x Ciclo 2

Unificación de Marcas



40 Tiendas Intervenidas
+6,8% de evolución de las ventas desde su conversión
+30% aumento de PLU disponibles

Textil



Colombiamoda
3 Colaboraciones Diseñadores Colombianos
COP \$7.900 millones en ventas

Notas: VMM incluye el efecto de las conversiones en el 3T25 (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).

Negocio inmobiliario



+807.600 m² Área bruta
(72,1% VM)

Tasa de ocupación¹ 97,4%
(vs. 97,3% YoY)

Ingresos por alquiler y tarifas administrativas +11% 3T25

Viva Malls² 3T25:

En millones de pesos	3T25	3T24	% Var	9M25	9M24	% Var
Ingresos	122,478	109,004	12.4%	355,325	311,468	14.1%
EBITDA Recurrente	93,466	84,963	10.0%	232,327	200,608	15.8%
Margen EBITDA Recurrente	76.3%	77.9%	-163 bps	65.4%	64.4%	98 bps

VIVA SUBA³, una nueva oportunidad para Bogotá.



+50.000 m² en Área Bruta

Una inversión estratégica en Suba:

- Más de 1,2 millones de habitantes en el sector
- Potencializar las oportunidades inmobiliarias en línea con la visión de largo plazo del grupo

Nota: (1) Excluyendo el área bruta de concesionarios comerciales (2) Viva Malls es un negocio conjunto con Fondo Inmobiliario Colombia (FIC) en la que Grupo Éxito tiene una participación del 51% y consolida el negocio. (3) proyecto viva suba está en etapa inicial de estructuración y comercialización, en espera de las autorizaciones jurídicas correspondientes.

Negocios complementarios contribuyen a la ganancia de márgenes

Negocios complementarios



Retail Financiero



Número de Tarjetas
1,3 M

NPL30 mejorado
456 pbs vs sep-24



Ingresos de asociadas:

COP \$3,1 MM - 3T25 (+COP \$22,5 MM vs 3T24)

COP \$23 MM - 9M25 (+COP \$94 MM vs 9M24)

Lealtad



8,5 M

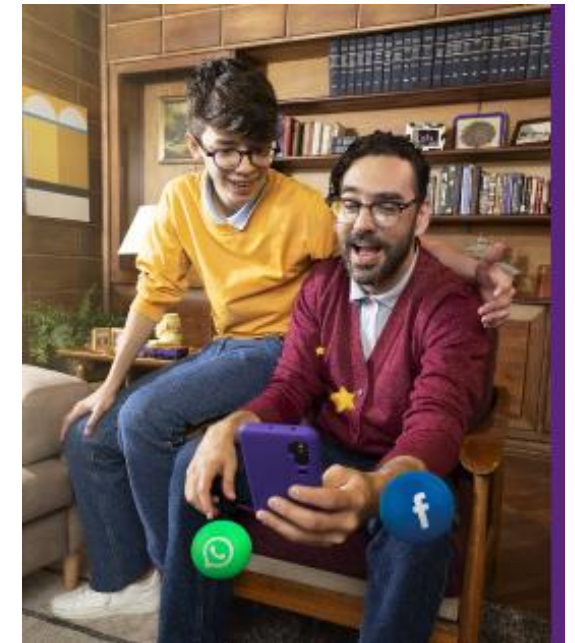
Clientes con habeas data
(+11,5 % vs. sep-24)

15.898

Marcas aliadas
(+4x vs 3T24)

57%

Puntos redimidos en Éxito



Colombia crece en ingresos y fortalece su rentabilidad, permitiendo mejorar su margen EBITDA en 203 pb

Resumen 3T25

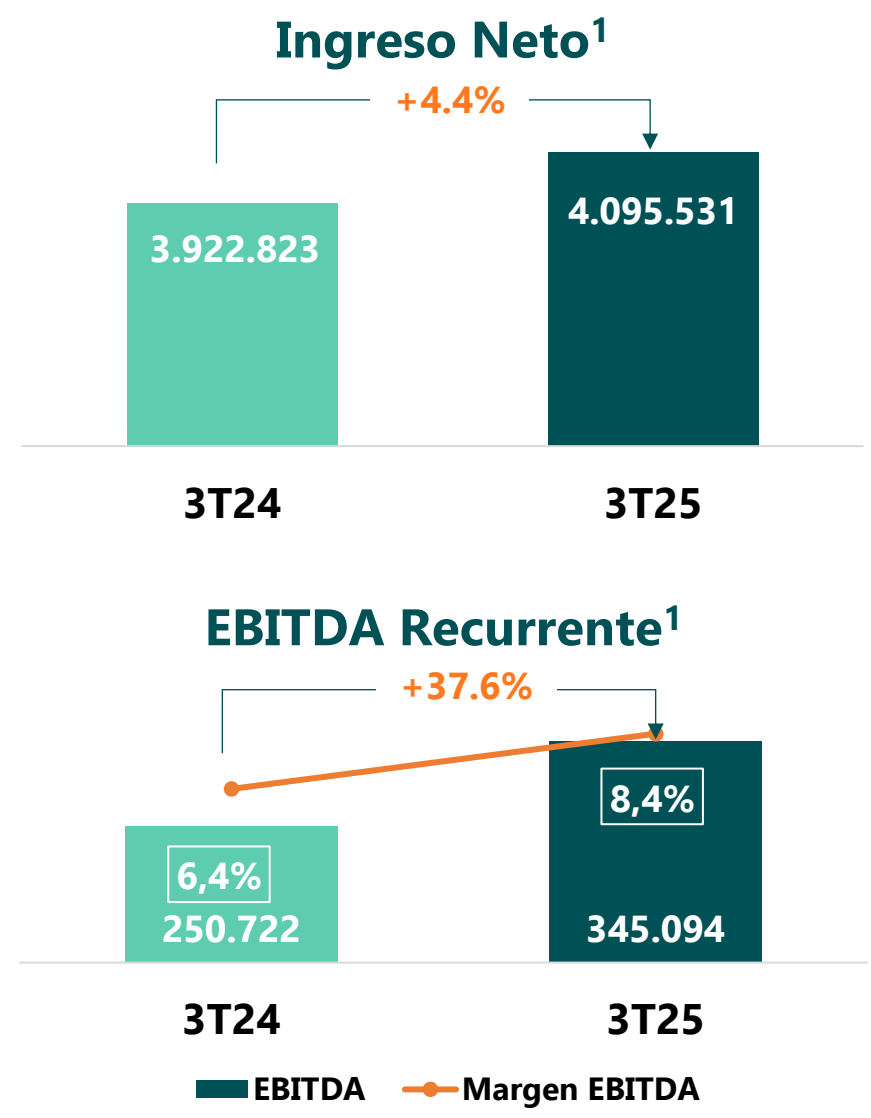
 **+5,5%**
Ventas MM

 **+5,4%**
Crecimiento de la categoría frescos

 **+13,1%**
Crecimiento categoría electrodigital

- **Ventas:** creciendo un +4,3% gracias a la efectiva ejecución de la estrategia comercial
- **Margen Bruto:** la ganancia de margen (+110 pb en el 3T25) refleja la contribución de todos los negocios, así como eficiencias en costos logísticos y en merma y avería.
- **Gastos:** Plan de eficiencias por \$114 mil millones de pesos llevan a una mejora del margen (+126 pb) en el 3T25, un decrecimiento del -2,7%
- **EBITDA:** Margen impulsado por la estrategia y los planes de acción implementados, alcanzando un margen de 8,4% (+203 pb) sobre los ingresos

Resultado Colombia



Notas: (1) Cifras en millones de COP

Desempeño consistente como la operación más rentable del Grupo

Enfoque estratégico en Uruguay



3T25



Ventas netas
COP \$1.0 B
(+4.3%¹ vs 3T24)



+4,2%¹
Omnicanal
crecimiento



+5,1%¹
Categoría de
alimentos



-2,0%¹
Categoría no
alimentos



**Participación en las
ventas netas**

46%



36%



14%



4%

Convenience
& other

Estrategia comercial

Campañas de “**Todo a**”, “**Día Hipermás**” y “**Knockout**” alcanzaron un 15,3% de las ventas vs 7,8% en 3T24.

Iniciativas comerciales en implementación: incremento del surtido y palancas de ahorro

Acciones clave

Control de costes y eficiencia de gastos



Uruguay: crecimiento estable y rentabilidad consistente con una mejora de 112 pb en margen EBITDA

Resumen 3T25

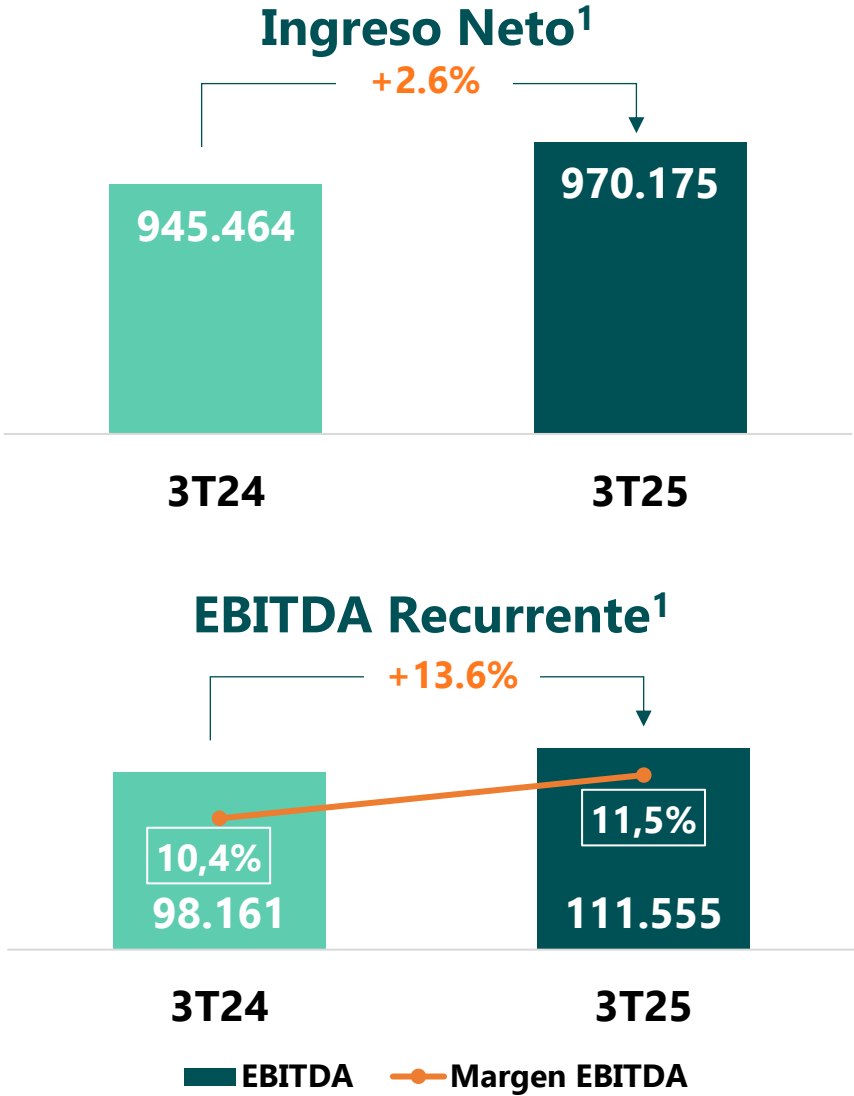
 **+5,5%**
Ventas MM²

 **+6,1%**
Crecimiento de las
ventas de FM²

 **3,1%**
Participación
omnicanal

- **Ingresos:** Ventas MM creciendo por encima de inflación
- **Margen bruto:** Crece +3.1%² gracias a las mejoras en merma que logran compensar parcialmente el aumento de los costos.
- **Gastos:** Planes de acción logran un decrecimiento de los gastos, mejorando el margen en 133 pb vs 3T24
- **EBITDA:** El crecimiento del margen y la reducción de gastos permitieron un mejor margen del grupo con +112 pbs de mejora

Resultado de Uruguay



Notas: (1) Cifras en millones de COP (2) Excluyendo efecto cambiario.



5 tiendas de bajo rendimiento cerradas en 3T25 de formatos mini-mayoristas



Acciones clave

- Reestructuración de la estrategia comercial
- Optimización metros en tiendas
- Eficiencias de costos logísticos
- Deuda en reestructuración
- Seguir rentabilizando el real estate



Negocio inmobiliario

Activo: 14 Centro Comerciales

GLA: 180.750

Tasa de ocupación: 84,6%

+



Menores ventas parcialmente compensadas por el desempeño de RE. Planes de acción en ejecución

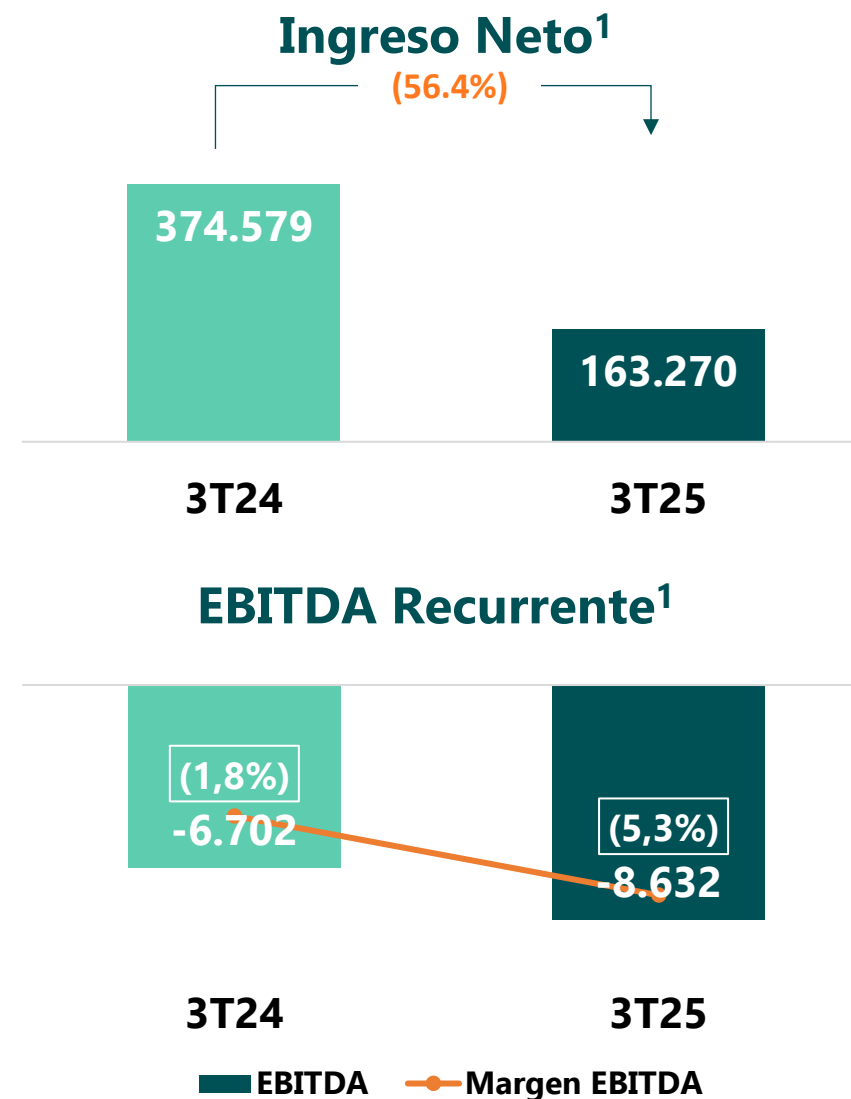
Resumen 3T25

 **+3,6%**
Venta MM²

 **+13,9%**
Crecimiento inmobiliario.²

- **Ingresos:** El crecimiento de los ingresos del negocio inmobiliario mitiga parcialmente la menor tendencia de ventas en retail. Devaluación de la moneda impacta el resultado en COP
- **Margen bruto:** mejora el margen en 83 pb
- **Gastos:** ejecución exitosa de iniciativas de eficiencia y planes de acción.
- **EBITDA:** Se mantiene en terreno negativo, medidas correctivas en ejecución buscando cambio de tendencia.

Resultado de Argentina



Mejora consistente de márgenes EBITDA (+204 pb) y en utilidad neta (+177 MM) validando la efectividad de la estrategia implementada

M COP	3Q25	3Q24	% Var	% var exc. FX	9M25	9M24	% Var	% var exc. FX
Total Ingresos Operacionales	5.228.905	5.242.429	-0,30%	3,90%	15.842.016	15.592.485	1,60%	4,40%
Utilidad Bruta	1.312.056	1.286.381	2,00%	7,40%	4.030.612	3.908.038	3,10%	6,80%
<i>Margen Bruto</i>	25,10%	24,50%	55 bps		25,40%	25,10%	38 bps	
Total Gastos	-1.031.448	-1.119.088	-7,80%	-1,50%	-3.276.145	-3.448.190	-5,00%	-1,00%
<i>Gastos/Ing Op</i>	-19,70%	-21,30%	162 bps		-20,70%	-22,10%	143 bps	
Utilidad neta	142.905	-34.733	NA	NA	382.917	-91.331	NA	NA
<i>Margen Neto</i>	2,70%	-0,70%	340 bps		2,40%	-0,60%	300 bps	
EBITDA Recurrente	448.017	342.181	30,90%	30,00%	1.271.407	986.225	28,90%	29,60%
<i>Margen EBITDA</i>	8,60%	6,50%	204 bps		8,00%	6,30%	170 bps	

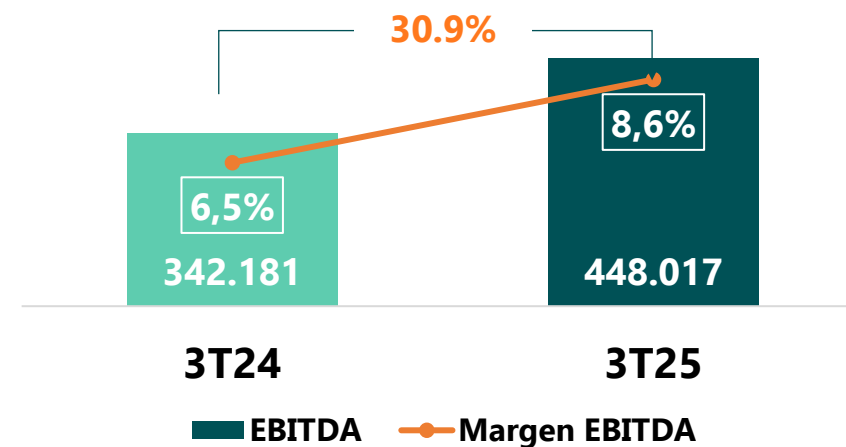
Resumen 3T25

- **EBITDA Recurrente:** Margen alcanza 8,6%, (+204 pb vs 3T24), impulsado por expansión de márgenes en Colombia y Uruguay que logran compensar resultados de la operación en Argentina.
- **Resultado Neto:** +COP \$177,6 MM vs 3T24 impulsado por desempeño operativo, menores costos financieros, contribución de negocios conjuntos y mayor participación en utilidades de Uruguay.

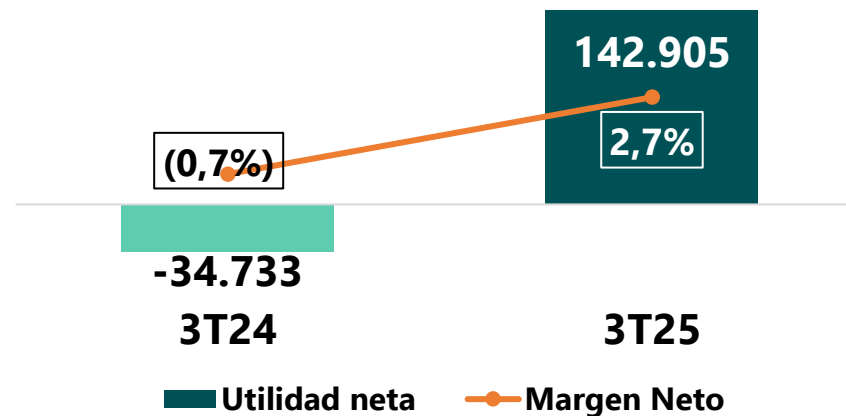
Resultado consolidado



EBITDA Recurrente¹

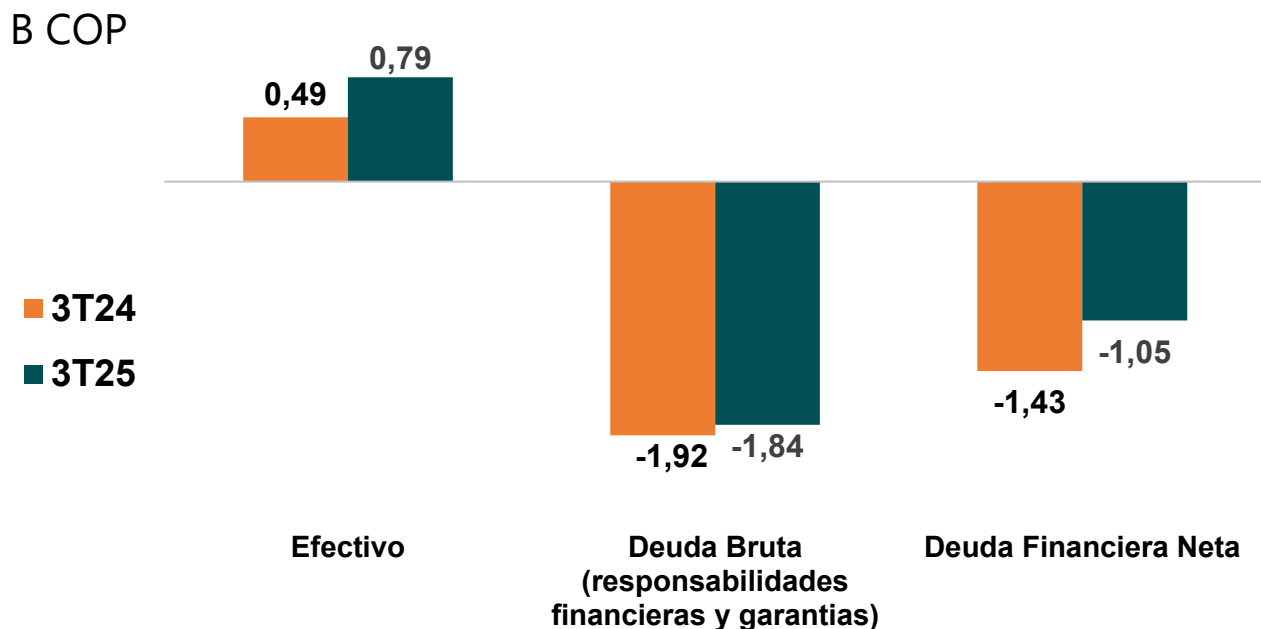


Resultado Neto¹



Mejora en deuda neta, alcanzando un ratio de 0,9x Deuda neta/ EBITDA

Deuda financiera neta a nivel de holding¹



Factores clave de la deuda financiera neta:

- La relación deuda neta / EBITDA de 0,9x se ha mantenido estable, refleja la solidez operacional y la generación de flujo de caja consistente
- Eficiencias en gasto financiero por renegociación y reducción de tasas de interés sumado a disminución de tasa de referencia



Preguntas y Respuestas

Anexos

Notas y glosario

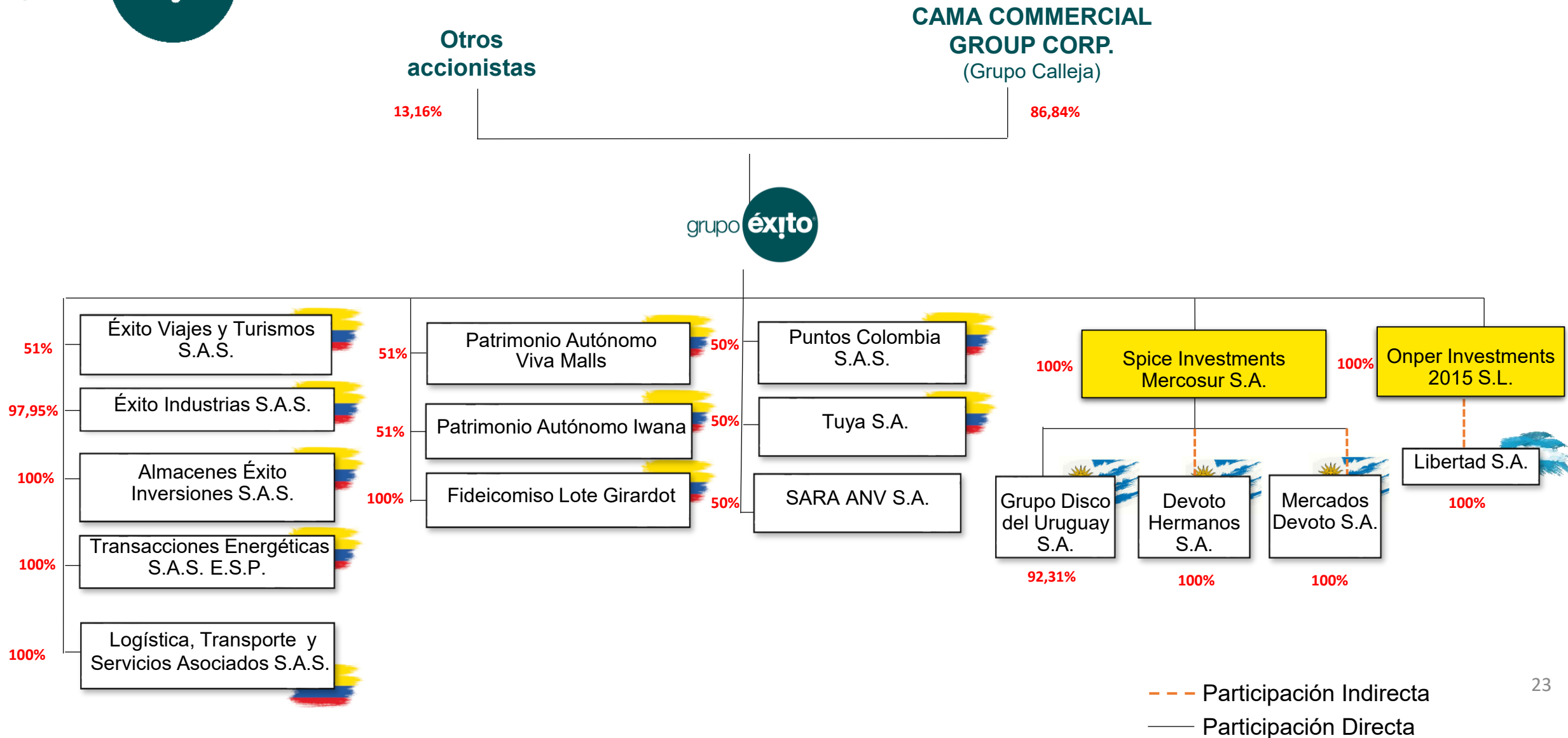
Notas:

- Las cifras expresadas en pesos colombianos en esta presentación siguen la convención de escala larga. En consecuencia, miles de millones se refieren a miles de millones y billones se refieren a millones de millones.
- 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 alinearlos 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

Trabajamos por la nutrición infantil

- 9.921 niños(as) beneficiados en nutrición y programas complementarios.
- 53.756 paquetes de alimentos donados a los(as) niños(as) y sus familias.
- A través de nuestro programa de salud mental VivirPlenamente, brindamos 1.479 atenciones a 97 pacientes.
- Estamos presentes en 32 departamentos y 105 Municipios.

Cuidamos, reconocemos y promovemos a nuestra gente

- 29.799 colaboradores han accedido a beneficios para empleados.
- 30.538 colaboradores se formaron en diversos conocimientos.
- 267 actividades de promoción de salud para nuestros colaboradores, enfocadas en salud física, mental y laboral, con una con una participación activa reflejada en 5.494 asistencias.

Cultivamos oportunidades y Tejemos sueños

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

- 88,22% de las frutas y verduras, de las cuales el 87,62 % fue adquirido de manera directa.
- 97,13% de la carne.
- 84,34% de los mariscos y pescados.
- 100% de los huevos.

De igual manera, a través del programa *Tejiendo Sueños*, el 95,54% de nuestras prendas textiles fueron adquiridas localmente.

Contribuimos a la protección y el cuidado del planeta

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



Resultados Consolidados

En millones de pesos colombianos	3T25	3T24	% Var	9M25	9M24	% Var
Ventas Netas	4,986,162	4,997,762	(0.2%)	15,121,997	14,886,333	1.6%
Otros Ingresos Operacionales	242,743	244,667	(0.8%)	720,019	706,152	2.0%
Total Ingresos Operacionales	5,228,905	5,242,429	(0.3%)	15,842,016	15,592,485	1.6%
Costo de Ventas	(3,890,286)	(3,927,745)	(1.0%)	(11,729,408)	(11,602,053)	1.1%
Costo Depreciación y Amortización	(26,563)	(28,303)	(6.1%)	(81,996)	(82,394)	(0.5%)
Utilidad Bruta	1,312,056	1,286,381	2.0%	4,030,612	3,908,038	3.1%
<i>Margen Bruto</i>	<i>25.1%</i>	<i>24.5%</i>	<i>55 bps</i>	<i>25.4%</i>	<i>25.1%</i>	<i>38 bps</i>
Gastos O&AV	(890,602)	(972,503)	(8.4%)	(2,841,201)	(3,004,207)	(5.4%)
Gasto Depreciación y Amortización	(140,846)	(146,585)	(3.9%)	(434,944)	(443,983)	(2.0%)
Total Gastos	(1,031,448)	(1,119,088)	(7.8%)	(3,276,145)	(3,448,190)	(5.0%)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>19.7%</i>	<i>21.3%</i>	<i>(162) bps</i>	<i>20.7%</i>	<i>22.1%</i>	<i>(143) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	280,608	167,293	67.7%	754,467	459,848	64.1%
<i>Margen ROI</i>	<i>5.4%</i>	<i>3.2%</i>	<i>218 bps</i>	<i>4.8%</i>	<i>2.9%</i>	<i>181 bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	5,648	(32,259)	117.5%	28,115	(81,423)	134.5%
Utilidad Operacional (EBIT)	286,256	135,034	112.0%	782,582	378,425	106.8%
<i>Margen EBIT</i>	<i>5.5%</i>	<i>2.6%</i>	<i>290 bps</i>	<i>4.9%</i>	<i>2.4%</i>	<i>251 bps</i>
Resultado Financiero Neto	(77,223)	(114,763)	(32.7%)	(265,640)	(312,501)	(15.0%)
Resultado de Asociadas y Negocios Conjuntos	6,557	(18,200)	136.0%	30,970	(66,622)	146.5%
Utilidad antes de Impuestos (EBT)	215,590	2,071	10309.9%	547,912	(698)	78597.4%
Impuesto Renta	(42,676)	5,282	N/A	(42,265)	35,275	N/A
Resultado Neto Operaciones Continuas	172,914	7,353	2251.6%	505,647	34,577	1362.4%
Participación de no Controlantes	(30,009)	(42,086)	(28.7%)	(122,730)	(125,908)	(2.5%)
Resultado Neto Grupo Éxito	142,905	(34,733)	511.4%	382,917	(91,331)	519.3%
<i>Margen Neto</i>	<i>2.7%</i>	<i>(0.7%)</i>	<i>340 bps</i>	<i>2.4%</i>	<i>(0.6%)</i>	<i>300 bps</i>
EBITDA Recurrente	448,017	342,181	30.9%	1,271,407	986,225	28.9%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>8.6%</i>	<i>6.5%</i>	<i>204 bps</i>	<i>8.0%</i>	<i>6.3%</i>	<i>170 bps</i>
EBITDA Ajustado	460,222	291,722	57.8%	1,330,492	838,180	58.7%
<i>Margen EBITDA Ajustado</i>	<i>8.8%</i>	<i>5.6%</i>	<i>324 bps</i>	<i>8.4%</i>	<i>5.4%</i>	<i>302 bps</i>
EBITDA	453,665	309,922	46.4%	1,299,522	904,802	43.6%
<i>Margen EBITDA</i>	<i>8.7%</i>	<i>5.9%</i>	<i>276 bps</i>	<i>8.2%</i>	<i>5.8%</i>	<i>240 bps</i>

Acciones	1,297.864	1,297.864	0.0%	1,297.864	1,297.864	0.0%
Utilidad por Acción	110.1	(26.8)	N/A	295.0	(70.4)	N/A

Nota: Los datos consolidados incluyen resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y el efecto cambiario de -4,0% en ingresos netos consolidados y 0,7% en EBITDA Recurrente durante el 3T25. Además, el efecto cambiario de -2.7% en Ingresos Netos y -0.5% en EBITDA Recurrente durante el 9M25. 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 acciones.

Estado de Resultados y CapEx Por País

	<u>Colombia</u>	<u>Uruguay</u>	<u>Argentina</u>	<u>Consol</u>	<u>Colombia</u>	<u>Uruguay</u>	<u>Argentina</u>	<u>Consol</u>
En millones de pesos colombianos	3T25	3T25	3T25	3T25	9M25	9M25	9M25	9M25
Ventas netas	3,869,337	964,573	152,252	4,986,162	11,422,360	3,013,314	686,323	15,121,997
Otros Ingresos Operacionales	226,194	5,602	11,018	242,743	649,133	27,045	43,912	720,019
Total Ingresos Operacionales	4,095,531	970,175	163,270	5,228,905	12,071,493	3,040,359	730,235	15,842,016
Costo de Ventas	(3,160,665)	(617,730)	(111,962)	(3,890,286)	(9,315,609)	(1,911,180)	(502,690)	(11,729,408)
Costo Depreciación y Amortización	(23,955)	(2,095)	(513)	(26,563)	(75,195)	(6,370)	(431)	(81,996)
Utilidad Bruta	910,911	350,350	50,795	1,312,056	2,680,689	1,122,809	227,114	4,030,612
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.2%</i>	<i>36.1%</i>	<i>31.1%</i>	<i>25.1%</i>	<i>22.2%</i>	<i>36.9%</i>	<i>31.1%</i>	<i>25.4%</i>
Gastos O&AV	(589,772)	(240,890)	(59,940)	(890,602)	(1,835,495)	(745,857)	(259,849)	(2,841,201)
Gasto Depreciación y Amortización	(111,941)	(23,078)	(5,827)	(140,846)	(341,156)	(69,050)	(24,738)	(434,944)
Total Gastos	(701,713)	(263,968)	(65,767)	(1,031,448)	(2,176,651)	(814,907)	(284,587)	(3,276,145)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>17.1%</i>	<i>27.2%</i>	<i>40.3%</i>	<i>19.7%</i>	<i>18.0%</i>	<i>26.8%</i>	<i>39.0%</i>	<i>20.7%</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	209,198	86,382	(14,972)	280,608	504,038	307,902	(57,473)	754,467
<i>Margen ROI</i>	<i>5.1%</i>	<i>8.9%</i>	<i>(9.2%)</i>	<i>5.4%</i>	<i>4.2%</i>	<i>10.1%</i>	<i>(7.9%)</i>	<i>4.8%</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(227)	8,961	(3,086)	5,648	12,695	20,335	(4,915)	28,115
Utilidad Operacional (EBIT)	208,971	95,343	(18,058)	286,256	516,733	328,237	(62,388)	782,582
<i>Margen EBIT</i>	<i>5.1%</i>	<i>9.8%</i>	<i>(11.1%)</i>	<i>5.5%</i>	<i>4.3%</i>	<i>10.8%</i>	<i>(8.5%)</i>	<i>4.9%</i>
Resultado Financiero Neto	(67,655)	(3,909)	(5,659)	(77,223)	(206,226)	2,144	(61,558)	(265,640)
EBITDA Recurrente	345,094	111,555	(8,632)	448,017	920,389	383,322	(32,304)	1,271,407
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>8.4%</i>	<i>11.5%</i>	<i>(5.3%)</i>	<i>8.6%</i>	<i>7.6%</i>	<i>12.6%</i>	<i>(4.4%)</i>	<i>8.0%</i>
CAPEX								
<i>en millones de pesos colombianos</i>	40,435	12,156	251	52,842	90,503	42,185	1,219	133,907
<i>en moneda local</i>	40,435	122	146		90,503	425	429	

Notas: Los datos consolidados incluyen resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y el efecto cambiario de -4.0% en Ingresos Netos y 0.7% en EBITDA Recurrente durante el 3T25, -2.7% y -0.5%, respectivamente durante el 9M25. 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 -1.1% en Uruguay en Ingresos Netos y EBITDA Recurrente durante el 3T25 y -53.9% en Argentina, respectivamente, para el 9M25 Uruguay -1.7% y -33.8% para Argentina, calculado con el tipo de cambio promedio y de cierre.

Balance General Consolidado

En millones de pesos colombianos	Sep 2025	Dic 2024	Var %
ACTIVOS	17,096,114	17,554,555	(2.6%)
Activo corriente	5,485,850	5,456,605	0.5%
Caja y equivalentes de caja	1,294,664	1,345,710	(3.8%)
Inventarios	2,890,638	2,818,786	2.5%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	463,193	659,699	(29.8%)
Activos por impuestos	773,797	553,916	39.7%
Activos no Corrientes Disponibles para la Venta	2,645	2,645	0.0%
Otros	60,913	75,849	(19.7%)
Activos No Corrientes	11,610,264	12,097,950	(4.0%)
Plusvalía	3,190,632	3,297,086	(3.2%)
Otros activos intangibles	362,614	400,714	(9.5%)
Propiedades, planta y equipo	3,988,925	4,261,625	(6.4%)
Propiedades de Inversión	1,730,627	1,828,326	(5.3%)
Derechos de uso	1,772,890	1,728,352	2.6%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	317,808	291,554	9.0%
Activo por impuesto diferido	221,054	253,085	(12.7%)
Otros	25,714	37,208	(30.9%)

En millones de pesos colombianos	Sep 2025	Dic 2024	Var %
PASIVOS	8,981,189	9,539,043	(5.8%)
Pasivo corriente	6,983,815	7,197,560	(3.0%)
Cuentas por pagar	4,131,777	4,408,479	(6.3%)
Pasivos por arrendamiento	282,753	299,456	(5.6%)
Obligaciones financieras	2,176,281	1,984,727	9.7%
Otros pasivos financieros	63,892	60,481	5.6%
Pasivos por impuestos	98,069	119,210	(17.7%)
Otros	231,043	325,207	(29.0%)
Pasivos no corrientes	1,997,374	2,341,483	(14.7%)
Cuentas por pagar	1,620	22,195	(92.7%)
Pasivos por arrendamiento	1,733,640	1,684,788	2.9%
Obligaciones financieras	-	273,722	(100.0%)
Otras provisiones	13,513	14,068	(3.9%)
Pasivo por impuesto diferido	213,076	304,235	(30.0%)
Pasivos por impuestos	4,866	7,321	(33.5%)
Otros	30,659	35,154	(12.8%)
PATRIMONIO	8,114,925	8,015,512	1.2%

Flujo de Caja Consolidado

En millones de pesos colombianos	Sep 2025	Sep 2024	Var %
Ganancia	505,647	34,577	1362.4%
Resultado operacional antes de cambios en el capital de trabajo	1,283,787	913,575	40.5%
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de operación	767,605	(824,099)	193.1%
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de inversión	(121,452)	(319,874)	(62.0%)
Flujos de efectivo neto procedentes de actividades de financiación	(671,521)	515,111	(230.4%)
Variación neta antes del efecto de las tasas de cambio	(25,368)	(628,862)	(96.0%)
Efectos de la variación en la tasa de cambio	(25,678)	1,935	(1427.0%)
(Disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo	(51,046)	(626,927)	(91.9%)
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	1,294,664	881,278	46.9%

Almacenes Éxito Estado de Resultados¹

En millones de pesos colombianos	3T25	3T24	% Var	9M25	9M24	% Var
Ventas Netas	3,870,798	3,710,405	4.3%	11,432,562	10,923,636	4.7%
Otros Ingresos Operacionales	102,386	104,985	(2.5%)	295,013	328,004	(10.1%)
Total Ingresos Operacionales	3,973,184	3,815,390	4.1%	11,727,575	11,251,640	4.2%
Costo de Ventas	(3,153,636)	(3,061,672)	3.0%	(9,302,404)	(8,970,113)	3.7%
Costo Depreciación y Amortización	(22,805)	(24,225)	(5.9%)	(71,848)	(71,926)	(0.1%)
Utilidad Bruta	796,743	729,493	9.2%	2,353,323	2,209,601	6.5%
<i>Margen Bruto</i>	<i>20.1%</i>	<i>19.1%</i>	<i>93 bps</i>	<i>20.1%</i>	<i>19.6%</i>	<i>43 bps</i>
Gastos O&AV	(574,265)	(587,206)	(2.2%)	(1,739,708)	(1,815,285)	(4.2%)
Gasto Depreciación y Amortización	(105,126)	(114,402)	(8.1%)	(329,484)	(344,393)	(4.3%)
Total Gastos	(679,391)	(701,608)	(3.2%)	(2,069,192)	(2,159,678)	(4.2%)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(17.1%)</i>	<i>(18.4%)</i>	<i>129 bps</i>	<i>(17.6%)</i>	<i>(19.2%)</i>	<i>155 bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	117,352	27,885	320.8%	284,131	49,923	469.1%
<i>Margen ROI</i>	<i>3.0%</i>	<i>0.7%</i>	<i>222 bps</i>	<i>2.4%</i>	<i>0.4%</i>	<i>198 bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(225)	(32,186)	(99.3%)	12,669	(82,190)	115.4%
Utilidad Operacional (EBIT)	117,127	(4,301)	2823.3%	296,800	(32,267)	1019.8%
<i>Margen EBIT</i>	<i>2.9%</i>	<i>(0.1%)</i>	<i>306 bps</i>	<i>2.5%</i>	<i>(0.3%)</i>	<i>282 bps</i>
Resultado Financiero Neto	(82,349)	(94,904)	(13.2%)	(243,251)	(310,647)	(21.7%)
Resultado Neto Grupo Éxito	142,905	(34,733)	511.4%	382,917	(91,331)	519.3%
<i>Margen Neto</i>	<i>3.6%</i>	<i>(0.9%)</i>	<i>451 bps</i>	<i>3.3%</i>	<i>(0.8%)</i>	<i>408 bps</i>
EBITDA Recurrente	245,283	166,512	47.3%	685,463	466,242	47.0%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.2%</i>	<i>4.4%</i>	<i>181 bps</i>	<i>5.8%</i>	<i>4.1%</i>	<i>170 bps</i>

(1) Holding: Almacenes Éxito Resultados sin subsidiarias en Colombia. El EBITDA recurrente se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes.



Almacenes Éxito Balance General¹

En millones de pesos colombianos	Sep 2025	Dic 2024	Var %
ACTIVOS	14,118,639	13,904,222	1.5%
Activo corriente	4,016,452	3,971,573	1.1%
Caja y equivalentes de caja	570,852	856,675	(33.4%)
Inventarios	2,434,155	2,230,260	9.1%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	238,804	314,528	(24.1%)
Activos por impuestos	682,897	495,669	37.8%
Otros	89,744	74,441	20.6%
Activos No Corrientes	10,102,187	9,932,649	1.7%
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	161,231	171,861	(6.2%)
Propiedades, planta y equipo	1,768,672	1,861,804	(5.0%)
Propiedades de Inversión	63,528	64,177	(1.0%)
Derechos de uso	1,573,969	1,525,968	3.1%
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos	4,924,672	4,653,658	5.8%
Otros	157,038	202,104	(22.3%)

En millones de pesos colombianos	Sep 2025	Dic 2024	Var %
PASIVOS	7,323,577	7,215,710	1.5%
Pasivo corriente	5,759,725	5,591,365	3.0%
Cuentas por pagar	3,216,955	3,129,255	2.8%
Pasivos por arrendamiento	285,621	315,308	(9.4%)
Obligaciones financieras	1,829,233	1,553,175	17.8%
Otros pasivos financieros	54,514	161,672	(66.3%)
Pasivos por impuestos	81,024	108,668	(25.4%)
Otros	292,378	323,287	(9.6%)
Pasivos no corrientes	1,563,852	1,624,345	(3.7%)
Pasivos por arrendamiento	1,532,350	1,443,071	6.2%
Obligaciones financieras	-	128,672	(100.0%)
Otras provisiones	13,362	13,843	(3.5%)
Otros	18,140	38,759	(53.2%)
PATRIMONIO	6,795,062	6,688,512	1.6%

(1) Holding: Almacenes Éxito resultados sin subsidiarias en Colombia.

Deuda Por País y Vencimiento

30 Sep de 2025 (millones de pesos)	Holding (2)	Colombia	Uruguay	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	1,883,747	1,890,482	10,507	207,827	2,108,816
Deuda de largo plazo	-	-	131,357	-	131,357
Total deuda bruta ^{(1) (2)}	1,883,747	1,890,482	141,864	207,827	2,240,173
Efectivo y equivalentes de efectivo	570,852	809,068	401,253	84,343	1,294,664
Deuda Neta	(1,312,895)	(1,081,414)	259,389	(123,484)	(945,509)

⁽¹⁾ Deuda sin garantías contingentes y cartas de crédito

⁽²⁾ Incluye Otros Recaudos y no Incluye el valor positivo de derivados

Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

30 Sep de 2025 (millones de pesos)	Valor nominal	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	30-sep-25
Corto Plazo - Bilateral	100,000	Variable	Noviembre 2025	100,000
Corto Plazo - Bilateral	350,000	Variable	Enero 2026	350,000
Mediano Plazo - Bilateral	330,000	Variable	Septiembre 2026	330,000
Corto Plazo - Bilateral	200,000	Variable	Enero 2026	200,000
Corto Plazo - Bilateral	150,000	Variable	Enero 2026	150,000
Corto Plazo - Bilateral	135,000	Variable	Enero 2026	135,000
Corto Plazo - Bilateral	105,351	Variable	Enero 2026	105,351
Corto Plazo - Bilateral	100,000	Variable	Enero 2026	100,000
Corto Plazo - Bilateral	100,000	Variable	Febrero 2026	100,000
Corto Plazo - Bilateral	83,400	Variable	Enero 2026	83,400
Corto Plazo - Bilateral	60,000	Variable	Febrero 2026	60,000
Corto Plazo - Bilateral	50,000	Variable	Enero 2026	50,000
Largo Plazo - Bilateral	40,000	Variable	Febrero 2026	40,000
Total deuda bruta (3)	1,803,751			1,803,751

⁽³⁾ Deuda a valor 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: 9,25%; otras colecciones incluidas, y no se incluye la valoración positiva de la cobertura. (3) Deuda al monto nominal.

Número de tiendas y área de ventas

	<u>Marca por país</u>	<u>Número de tiendas</u>	<u>Área de ventas (m2)</u>
		3T25	
	Colombia		
	Exito	201	621,217
	Carulla	134	97,396
	Surtimax	49	19,225
	Super Inter	42	39,827
	Surtimayorista	55	49,073
	Total Colombia	481	826,738
	Uruguay		
	Devoto	54	37,330
	Disco	31	35,350
	Geant	2	15,240
	Six or Less	1	304
	Total Uruguay	88	88,225
	Argentina		
	Libertad	15	70,081
	Total Argentina	15	70,081
	TOTAL	584	985,044

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".



