



Grupo Éxito Resultados Financieros 1T20

Julio 28 de 2020



MEMBER OF
**Dow Jones
Sustainability Indices**
In Collaboration with RobecoSAM



"The Issuers Recognition -IR granted by the Colombian Stock Exchange is not a certification about the quality of the securities listed at the BVC nor the solvency of the issuer".

Declaración



Nota: Para efectos de comparación, los resultados consolidados del 2T19 y 1S19 incluyeron el segmento de Brasil (Companhia Brasileira de Distribuição – CBD, Ségisor S.A. y Wilkes Participações S.A., vendidas en Noviembre 27 de 2019 y Via Varejo S.A. vendida en junio de 2019) y la subsidiaria Gemex O&W S.A.S. (Colombia) como resultado neto de operaciones discontinuas. Adicionalmente, los resultados reportados en 2T19, incluyeron un ajuste contable aplicado solo a la base en Colombia, relacionado con una reclasificación del gasto al costo de gastos de personal y otros conceptos asociados a los procesos de producción de alimentos, por lo tanto, la variación en 2T20 vs 2T19 en Colombia se hizo sobre bases no comprables a nivel del costo y gasto.

Este documento contiene declaraciones sobre el futuro que no corresponden a datos históricos y no deben ser interpretadas como garantía de la ocurrencia futura de los hechos y datos aquí mencionados. Las declaraciones sobre el futuro están basadas en información, supuestos y estimaciones que Grupo Éxito considera razonables.

Grupo Éxito opera en un entorno competitivo que cambia rápidamente. Por lo tanto, la Compañía no puede predecir todos los riesgos, incertidumbres y otros factores que pueden afectar su negocio, el potencial impacto en su negocio, o el grado en que la ocurrencia de un riesgo o de una combinación de riesgos, que podrían ocasionar resultados significativamente diferentes a los señalados en cualquier declaración sobre el futuro. Las declaraciones sobre el futuro contenidas en este documento son establecidas únicamente a la fecha aquí señalada.

Salvo que sea requerido por las leyes, normas o reglamentos aplicables, Grupo Éxito renuncia expresamente a cualquier obligación o compromiso de publicar actualizaciones de cualquier declaración sobre el futuro contenida en este documento para reflejar cambios en sus expectativas o en los eventos, condiciones o circunstancias sobre las que se basan las declaraciones sobre el futuro aquí contenidas.

- Hechos financieros y operacionales destacados en 2T20
- Desempeño por país
- Resultados financieros consolidados en 2T20
- Sesión de preguntas y respuestas

2T20 Hechos financieros⁽¹⁾ & operacionales destacados



Incremento del margen EBITDA recurrente impulsado por retail Colombia y Uruguay

2T20 Hechos destacados

VMM

+7.0% (exc. TC y EC)

Margen EBITDA recurrente

8.1% (+53 pb vs 2T19)

Crecimiento Omnicanal

(2.8x) Consol)

Financieros



- **Ventas netas** impulsadas por omnicanal (2.9x en Col, 2.2x en Uru) y la categoría de **alimentos** (13% al 1S20).
- **GA&V** aumentaron por debajo del incremento en ventas por **eficiencias internas**
- **Utilidad Neta** impulsada por mejora operacional retail y una estructura financiera mas liviana

Operacionales



- **Aumento de participación omnicanal en ventas** (14.7% vs 5.2% en 1T20 en Colombia)
- **Sólido desempeño retail** compensó impacto del COVID-19 en negocios complementarios
- **Innovación en canales:** click & collect (de 75 a 491 alm en LatAm) y omnicanal en VIVA malls

Inversión y Expansión



- **Inversiones \$46,920 M**
- **79%** en innovación y omnicanal
- 6 Super Inter y 1 Éxito express remodelados
- **35 alm en 12M** entre aperturas, conversiones y remodelaciones (Col 31, Uru 2, Arg 2)
- Total **638 alm**, 1.04 M m²

Gobierno corporativo y sostenibilidad



- Ajuste de estructura para fortalecer las unidades de negocio estratégicas :i) **VP Omnicanal** y ii) **Segmentos bajo costo y C&C reportando a VP** de negocios, desarrollo e innovación
- Éxito, **clave en apoyo a la solidaridad** y cuidado del cliente frente al COVID-19

(1) Las cifras consolidadas incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, el resultado neto de Brasil (2019) y Gemex O&W S.A.S. (2019 y2020) registrados como operaciones discontinuas, eliminaciones y el efecto de TC de -4.1% en ventas y de -1.7% en EBITDA recurrente

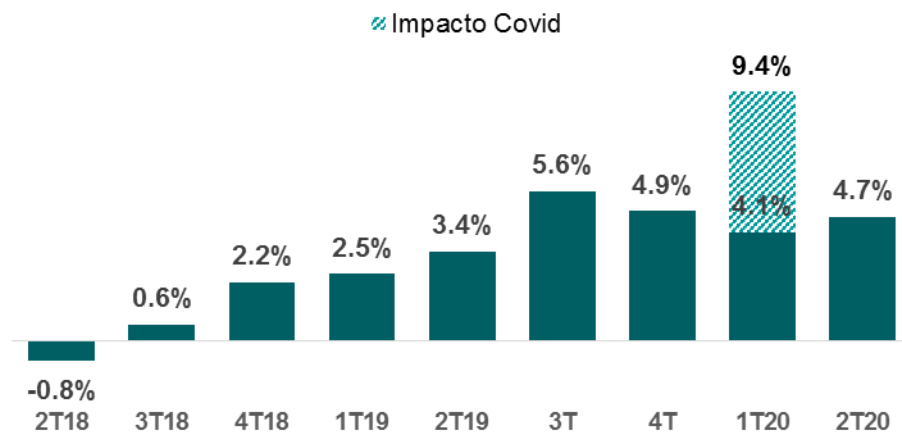
Ventas netas ⁽¹⁾ y Ventas Mismos Metros (VMM) ⁽¹⁾ 2T/1S20: Colombia

Crecimiento consistente de VMM a pesar de COVID-19



	2Q20					1H20				
Variations	grupo éxito	éxito	Carulla	SM & SI ⁽²⁾	B2B & Other ⁽³⁾	grupo éxito	éxito	Carulla	SM & SI ⁽²⁾	B2B & Other ⁽³⁾
SSS	4.7%	2.5%	18.6%	4.3%	-5.9%	7.7%	5.7%	17.4%	9.2%	3.3%
Total	4.7%	2.6%	18.5%	-1.4%	6.4%	7.6%	5.8%	17.3%	2.7%	13.9%
SSS ⁽¹⁾	4.7%	2.5%	18.6%	4.3%	-5.9%	7.2%	5.2%	16.9%	8.7%	3.3%
Total ⁽¹⁾	4.7%	2.6%	18.5%	-1.4%	6.4%	7.1%	5.3%	16.8%	2.2%	13.9%
Total MCOP	2,733,063	1,836,832	447,167	286,045	163,019	5,646,675	3,833,640	872,640	595,698	344,697

Evolución ventas totales ⁽¹⁾



Crecimiento en ventas trimestrales impulsadas por:

- ✓ Sólido crecimiento omnicanal (2.9x)
- ✓ Aumento en ventas de Éxito WOW (+15.3%) y Carulla FreshMarket (+27.6%)
- ✓ Desempeño de ventas de alimentos (+9.7%)
- ✓ Mejor tendencia de ventas de no alimentos durante el trimestre
- ✓ 31 alm incluidos en la base de aperturas, conversiones y remodelaciones de los últimos doce meses

(1) Incluyendo el efecto de las conversiones y el ajuste del efecto calendario de 0.0% en 2T20 y de 0.5% en 1S20. (2) Ventas de Surtimax y Super Inter (3) Ventas de Surtimayorista, Aliados, Institucionales y terceros y la venta de proyectos de desarrollo inmobiliario por valor de \$11,000 M en 1T19, por \$21,000 M en 1T20 y \$43.000 en 1S20

Desempeño de Ventas Netas⁽¹⁾ y VMM⁽¹⁾ por segmento 2T20: Colombia



Las ventas de Carulla y de la categoría de alimentos aportaron crecimiento rentable

Éxito:

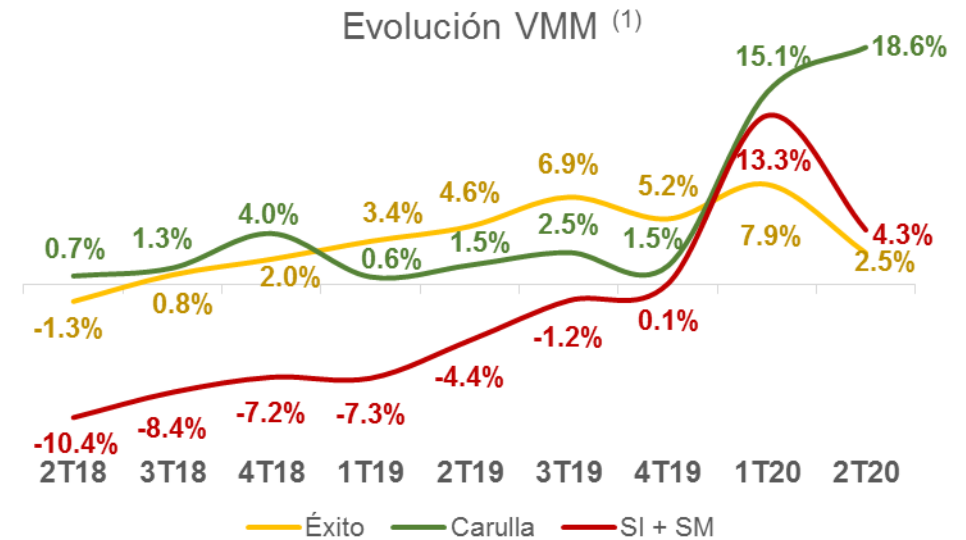
- **Éxito WOW** creció ventas **15.3%** (+16.5 p.p. vs. otras tiendas Éxito)
- Ventas impulsadas por el aumento de **PGC** (doble dígito medio) y la categoría de **alimentos** (+12%)
- Ventas sólidas del “**Día sin IVA**” y el evento promocional “**Promonline**”.

Carulla:

- La **marca con el mejor desempeño** en 2T20
- Tiendas **FreshMarket** aumentaron ventas **27.6%** (+12.5 p.p vs. otras tiendas Carulla)
- Desempeño impulsado por el **omnicanal, PGC** (24.4%) y la **categoría de alimentos** (18.2%).

Bajo costo⁽²⁾:

- Aumento en ventas a **un dígito alto** de la categoría de **PCG**.
- Lanzamiento de conceptos **innovadores en el diseño y surtido** de las tiendas
- **Optimización de la base de tiendas**



B2B y Otros⁽³⁾:

- **Aumento de ventas netas** (+6.4%)
- Contribución del **6.0%** a las ventas (+10 pb vs 2T19)
- Ventas netas y mismos metros de Surtimayorista (-5.9%) afectadas por restricciones a la movilidad y el cierre de negocios HORECA.
- Lanzamiento del “**Club del Comerciante**” en Surtimayorista, un programa relacional de mercadeo dirigido a clientes institucionales en Colombia

Estrategia Omnicanal ⁽¹⁾ 2T20: Colombia



El trimestre de mejor desempeño (2.9x aumento en ventas , 14.7% de participación vs. 4.7% en 2Q19)

Hechos destacados
en 2T20

Ventas totales
\$410,000 M (2.9x)

Participación del 14.7%
en la ventas

Entregas
2.6 M (2.3x)

Record de ventas: alimentos omnicanal (COP \$226 m M, 3.4x) y no alimentos (COP\$184 m M 2.5x)

Alimentos

Ventas

Crecimiento

3.4x

Participación en
ventas alimentos

11.1%

(vs. 3.6% en 2T19)

Grupo Éxito⁽¹⁾

5.6x

Socios
exclusivos

2.5x



No alimentos

Ventas

Crecimiento

2.5x

Participación en
ventas no alimentos

26.6%

(vs. 9.6% en 2T19)

Grupo Éxito⁽¹⁾

2.5x

Socios
exclusivos

3.3x

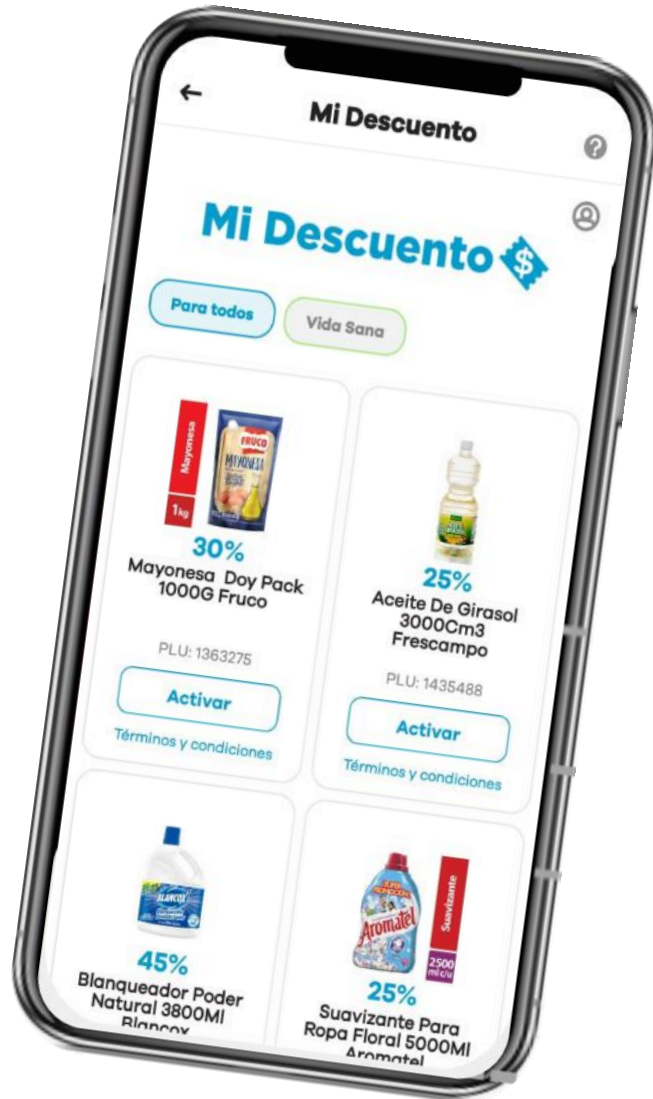


(1) Incluye .com, domicilios, Shop&Go, Click&Collect y catálogos digitales

Apps complementan las iniciativas de Comercio electrónico: Colombia



3 M de descargas con una alta utilización y acceso a descuentos personalizados



- **Canal clave intensamente adoptado por los clientes**
 - ✓ +87 mil órdenes en 2T20 (5.8x vs 2T19)
- **“Mi Descuento”, fortaleciendo los descuentos relacionales**
 - ✓ Crecimiento del 45% en la compra promedio vs. las canastas sin cupones
- **Nuevo enfoque para promover un estilo de vida saludable**
 - ✓ Contenido relevante enfocado en productos de PGC respaldando una dieta saludable y balanceada

Innovación en modelos y formatos 2T20 : Colombia

Las tiendas WOW y FreshMarket registraron crecimiento doble dígito vs. las no reformadas



La mejor fusión del mundo físico y digital

- 9 tiendas a la fecha
- +16.5 p.p vs. tiendas no convertidas
- 19.2% de las ventas de la marca
- Recuperación de la tendencia de ventas de no alimentos



FreshMarket

Shopping experience and greater freshness

- 13 tiendas a la fecha a la fecha
- +12.5 p.p vs. tiendas no convertidas
- 27.9% de las ventas de la marca
- Ventas de alimentos impulsadas por el omnicanal



El mejor precio mayorista

- 32 tiendas a junio 30 (3.8% de las ventas totales)
- Afectado por el cierre del negocio HORECA y restricciones de movilidad
- Lanzamiento del “Club del Comerciante”, programa de mercadeo relacional



Innovación en canales y servicio al cliente: Colombia

Una respuesta oportuna a las nuevas necesidades de los clientes



Click & Collect

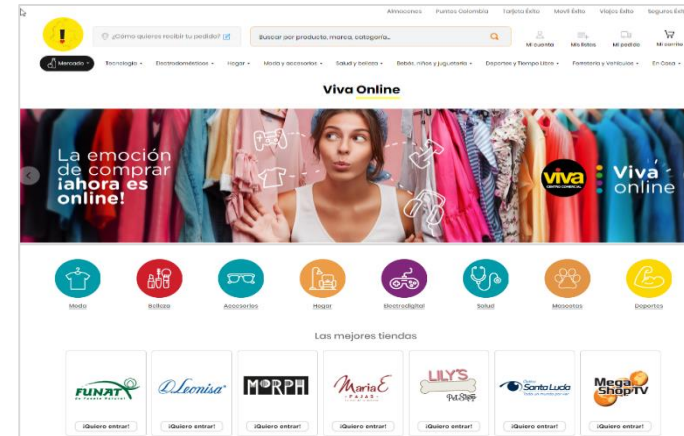


Servicio de Click/Llame y recoja disponible en 450 tiendas

Call center:

- ✓ +98% vs 2T19 en órdenes
- ✓ +56% aumento de la canasta promedio
- ✓ 4.9x aumento de llamadas recibidas

Plataforma omnicanal VIVA

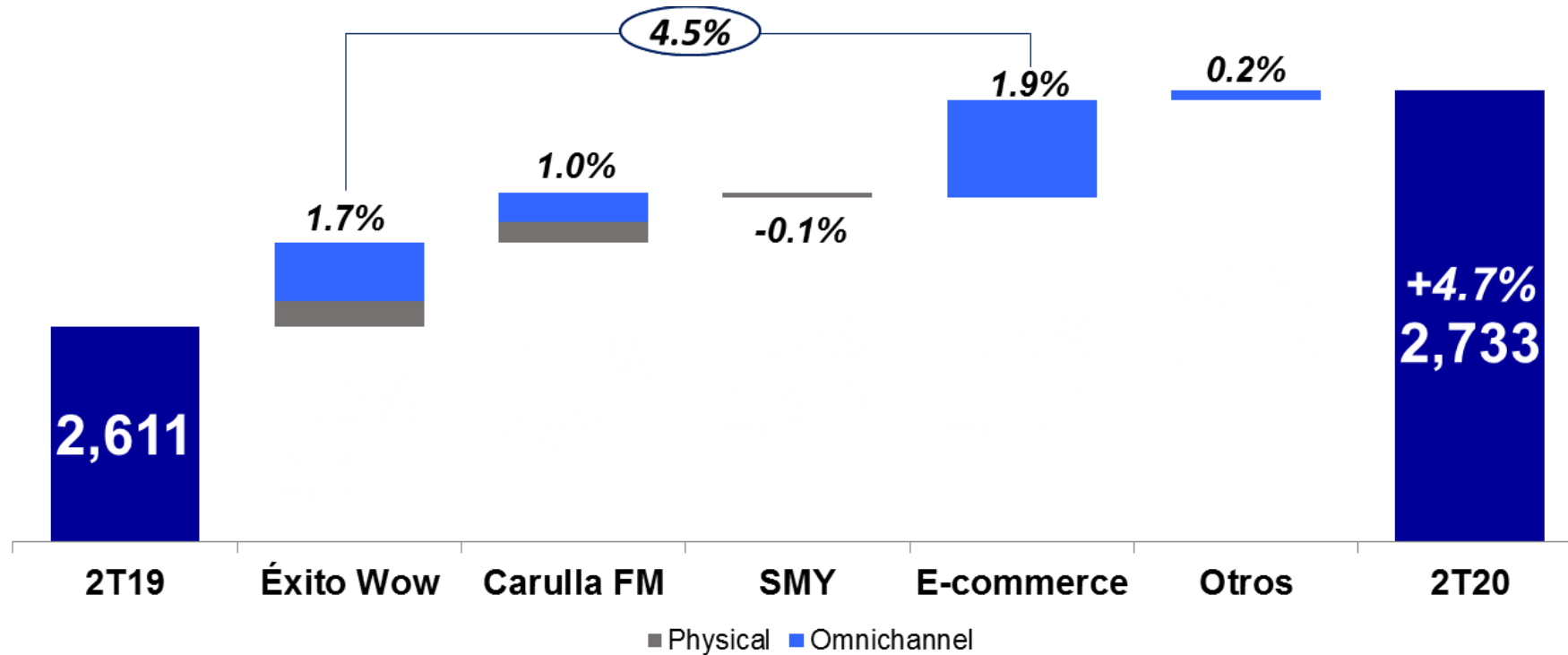


An omnichannel platform launched to improve tenants' sales and their retention

- ✓ VIVA Online (112 marcas)
- ✓ Click & Collect (en 12 centros comerciales)
- ✓ VIVA Deliveries (en 9 centros comerciales)
- ✓ Ventas omnicanal representaron el 7.8% de las ventas de los arrendatarios en 2T20

Estrategia de negocio 2T20: Colombia

Sinergias entre los modelos innovadores y el omnicanal impulsaron la diferenciación



Una sólida plataforma omnicanal impulsó el crecimiento trimestral de las ventas

Ventas Netas en miles de millones de pesos y excluyendo el ajuste del efecto calendario. Las ventas de Éxito WOW y Carulla FreshMarket incluyen las del omnicanal. Las ventas omnicanal excluyen GMV del Market Place.

Resultados operacionales 2T/1S20 : Colombia



Margen EBITDA recurrente aumentó 66 pb a 8.5% (+11.6%)

en millones de pesos colombianos	2Q20	2Q19	% Var	1H20	1H19	% Var
Ventas Netas	2,733,063	2,610,907	4.7%	5,646,675	5,249,835	7.6%
Otros Ingresos Operacionales	120,392	160,988	(25.2%)	258,348	312,936	(17.4%)
Total Ingresos Operacionales	2,853,455	2,771,895	2.9%	5,905,023	5,562,771	6.2%
Utilidad Bruta	639,242	576,587	10.9%	1,311,371	1,248,828	5.0%
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.4%</i>	<i>20.8%</i>	<i>160 bps</i>	<i>22.2%</i>	<i>22.4%</i>	<i>(24) bps</i>
Total Gastos	(505,808)	(469,531)	7.7%	(1,109,456)	(1,068,492)	3.8%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>17.7%</i>	<i>16.9%</i>	<i>79 bps</i>	<i>18.8%</i>	<i>19.2%</i>	<i>(42) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	133,434	107,056	24.6%	201,915	180,336	12.0%
<i>Margen ROI</i>	<i>4.7%</i>	<i>3.9%</i>	<i>81 bps</i>	<i>3.4%</i>	<i>3.2%</i>	<i>18 bps</i>
EBITDA Recurrente	243,241	218,007	11.6%	421,027	401,184	4.9%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>8.5%</i>	<i>7.9%</i>	<i>66 bps</i>	<i>7.1%</i>	<i>7.2%</i>	<i>(8) bps</i>

Ingresos Operacionales

- Las ventas netas se beneficiaron de: i) un sólido crecimiento omnicanal (2,9x), ii) la tracción en WOW y FreshMarket iii) un crecimiento consistente de los alimentos (+9,7%), y la recuperación de los no alimentos.
- Otros ingresos reflejaron la ausencia de regalías de TUYA y el cierre parcial de centros comerciales.

Margen bruto

- Incluyó el ajuste contable de los procesos de producción de alimentos (+172 pb; -12 pb excluyendo).
- El margen reflejó un menor esfuerzo promocional y una menor contribución de los negocios complementarios

EBITDA recurrente

- Los gastos de administración y ventas crecieron por debajo de la inflación al excluir el ajuste contable.
- El margen de EBITDA recurrente se expandió por una estructura más liviana con eficiencias en los gastos laborales y de marketing.

Resultados operacionales 2T/1S20 : Uruguay



Aumento del margen (+134 pb) por menores gastos y sólido crecimiento de VMM

en millones de pesos colombianos	2Q20	2Q19	% Var	1H20	1H19	% Var
Ventas Netas	641,668	589,302	8.9%	1,345,668	1,257,623	7.0%
Otros Ingresos Operacionales	6,058	5,346	13.3%	12,343	10,781	14.5%
Total Ingresos Operacionales	647,726	594,648	8.9%	1,358,011	1,268,404	7.1%
Utilidad Bruta	217,767	202,750	7.4%	455,696	435,878	4.5%
<i>Margen Bruto</i>	<i>33.6%</i>	<i>34.1%</i>	<i>(48) bps</i>	<i>33.6%</i>	<i>34.4%</i>	<i>(81) bps</i>
Total Gastos	(164,565)	(162,286)	1.4%	(335,308)	(335,227)	0.0%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>25.4%</i>	<i>27.3%</i>	<i>(188) bps</i>	<i>24.7%</i>	<i>26.4%</i>	<i>(174) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	53,202	40,464	31.5%	120,388	100,651	19.6%
<i>Margen ROI</i>	<i>8.2%</i>	<i>6.8%</i>	<i>141 bps</i>	<i>8.9%</i>	<i>7.9%</i>	<i>93 bps</i>
EBITDA Recurrente	66,397	52,965	25.4%	146,543	125,738	16.5%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>10.3%</i>	<i>8.9%</i>	<i>134 bps</i>	<i>10.8%</i>	<i>9.9%</i>	<i>88 bps</i>

Ingresos Operacionales

- Las ventas netas y VMM crecieron un 13,3% ⁽¹⁾ en el 2T20.
- Ventas impulsadas por: i) la ejecución asertiva de las actividades promocionales, ii) el desempeño del omnicanal (2.2x vs. 2T19), iii) el crecimiento de los no alimentos (+17.8%), y el desempeño de los alimentos (+10.9%) impulsado por FreshMarket (40%/ ventas)

Margen bruto

- Margen reflejó: i) cambios en las actividades promocionales y ii) el efecto de la política de congelación de precios del gobierno para controlar la inflación

EBITDA recurrente

- Los gastos trimestrales evolucionaron por debajo de la inflación en ML impulsados por la eficiencia operativa y un efecto positivo de volumen.
- El margen ⁽²⁾ se expandió 134 bps por las eficiencias de los gastos y un efecto de dilución de la línea superior.

Nota: Los datos en COP incluyen un efecto de TC de -4.1% en el 2T20 y -5.4% en el 1S20. (1) En moneda local, incluyendo el ajuste del efecto calendario de 0.3% en 2T20 y 0.5% en 1H20.

(2) El margen EBITDA recurrente creció 30.8% en moneda local.

Resultados operacionales 2T/1S20 : Argentina

Foco en menores gastos y protección del efectivo parcialmente compensaron el retador ambiente macro



en millones de pesos colombianos	2Q20	2Q19	% Var	1H20	1H19	% Var
Ventas Netas	185,325	271,691	(31.8%)	467,601	491,571	(4.9%)
Otros Ingresos Operacionales	1,263	13,389	(90.6%)	10,517	23,387	(55.0%)
Total Ingresos Operacionales	186,588	285,080	(34.5%)	478,118	514,958	(7.2%)
Utilidad Bruta	53,825	94,779	(43.2%)	145,750	169,242	(13.9%)
<i>Margen Bruto</i>	<i>28.8%</i>	<i>33.2%</i>	<i>(440) bps</i>	<i>30.5%</i>	<i>32.9%</i>	<i>(238) bps</i>
Total Gastos	(68,919)	(89,601)	(23.1%)	(160,565)	(172,430)	(6.9%)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>36.9%</i>	<i>31.4%</i>	<i>551 bps</i>	<i>33.6%</i>	<i>33.5%</i>	<i>10 bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	(15,094)	5,178	(391.5%)	(14,815)	(3,188)	364.7%
<i>Margen ROI</i>	<i>(8.1%)</i>	<i>1.8%</i>	<i>(991) bps</i>	<i>(3.1%)</i>	<i>(0.6%)</i>	<i>(248) bps</i>
EBITDA Recurrente	(10,778)	5,519	(295.3%)	(5,878)	7,054	(183.3%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>(5.8%)</i>	<i>1.9%</i>	<i>(771) bps</i>	<i>(1.2%)</i>	<i>1.4%</i>	<i>(260) bps</i>

Ingresos Operacionales

- Las ventas netas y VMM crecieron 23,0%⁽¹⁾ reflejaron: i) las tiendas periféricas afectadas por las restricciones de movilidad, ii) las restricciones de venta de no alimentos y iii) limitaciones en el abastecimiento.
- Los ingresos inmobiliarios afectados por el cierre de centros comerciales la mayor parte del trimestre.

Margen bruto

- Margen afectado por: i) menor contribución del negocio inmobiliario ii) niveles de precios máximos fijados por un decreto, y iii) limitaciones de abastecimiento

EBITDA recurrente

- Los esfuerzos internos condujeron a una reducción de los gastos en moneda local.
- El deterioro de los márgenes reflejó una tímida tendencia de las ventas y una menor contribución del negocio inmobiliario.

Nota: Las diferencias en la base frente a la reportada en 2019 están asociadas a la inclusión de Onper (la empresa no operativa a través de la cual se consolidó anteriormente el segmento brasileño). Los datos incluyen el efecto TC de -44,5% y -29,5% para el 2T20 y 1S20 respectivamente, 1S20 calculado con el tipo de cambio de cierre. Según CAME, las ventas minoristas argentinas se contrajeron en un 32,5% en el acumulado a junio. (1) En moneda local e incluyendo el ajuste por efecto calendario de -0,1% en 2T20 y 0,8% en 1S20.

Resultados financieros consolidados 2T/1S20



Ingresos Op +5.4% ⁽¹⁾ y margen EBITDA recurrente (+53 pb) por un sólido negocio retail

en millones de pesos colombianos	2Q20	2Q19	% Var	1H20	1H19	% Var
Ventas Netas	3,560,056	3,471,900	2.5%	7,459,944	6,999,029	6.6%
Otros Ingresos Operacionales	128,400	178,423	(28.0%)	280,943	345,057	(18.6%)
Total Ingresos Operacionales	3,688,456	3,650,323	1.0%	7,740,887	7,344,086	5.4%
Utilidad Bruta	911,875	872,933	4.5%	1,912,997	1,852,089	3.3%
<i>Margen Bruto</i>	<i>24.7%</i>	<i>23.9%</i>	<i>81 bps</i>	<i>24.7%</i>	<i>25.2%</i>	<i>(51) bps</i>
Total Gastos	(740,050)	(720,203)	2.8%	(1,605,226)	(1,574,258)	2.0%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>20.1%</i>	<i>19.7%</i>	<i>33 bps</i>	<i>20.7%</i>	<i>21.4%</i>	<i>(70) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	171,825	152,730	12.5%	307,771	277,831	10.8%
<i>Margen ROI</i>	<i>4.7%</i>	<i>4.2%</i>	<i>47 bps</i>	<i>4.0%</i>	<i>3.8%</i>	<i>19 bps</i>
Resultado Neto Grupo Éxito	12,787	(18,211)	NA	34,774	(30,552)	NA
<i>Margen Neto</i>	<i>0.3%</i>	<i>(0.5%)</i>	<i>85 bps</i>	<i>0.4%</i>	<i>(0.4%)</i>	<i>87 bps</i>
EBITDA Recurrente	299,143	276,523	8.2%	561,975	534,008	5.2%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>8.1%</i>	<i>7.6%</i>	<i>53 bps</i>	<i>7.3%</i>	<i>7.3%</i>	<i>(1) bps</i>

Ingresos Operacionales

- Crecimiento de ventas (+5,4%⁽¹⁾) beneficiado por: i) VMM +7.0%⁽¹⁾, ii) crecimiento omnicanal (2,8x), iii) fuerte incremento de los alimentos (+13% 1S), y iv) sólido desempeño de los formatos innovadores.
- Otros ingresos continuaron afectados por el efecto de COVID-19 sobre la movilidad y el aumento de las provisiones.

Margen bruto

- El margen incluyó: i) el ajuste contable en Colombia (+131 pb a nivel consolidado) y ii) la menor contribución de los negocios complementarios

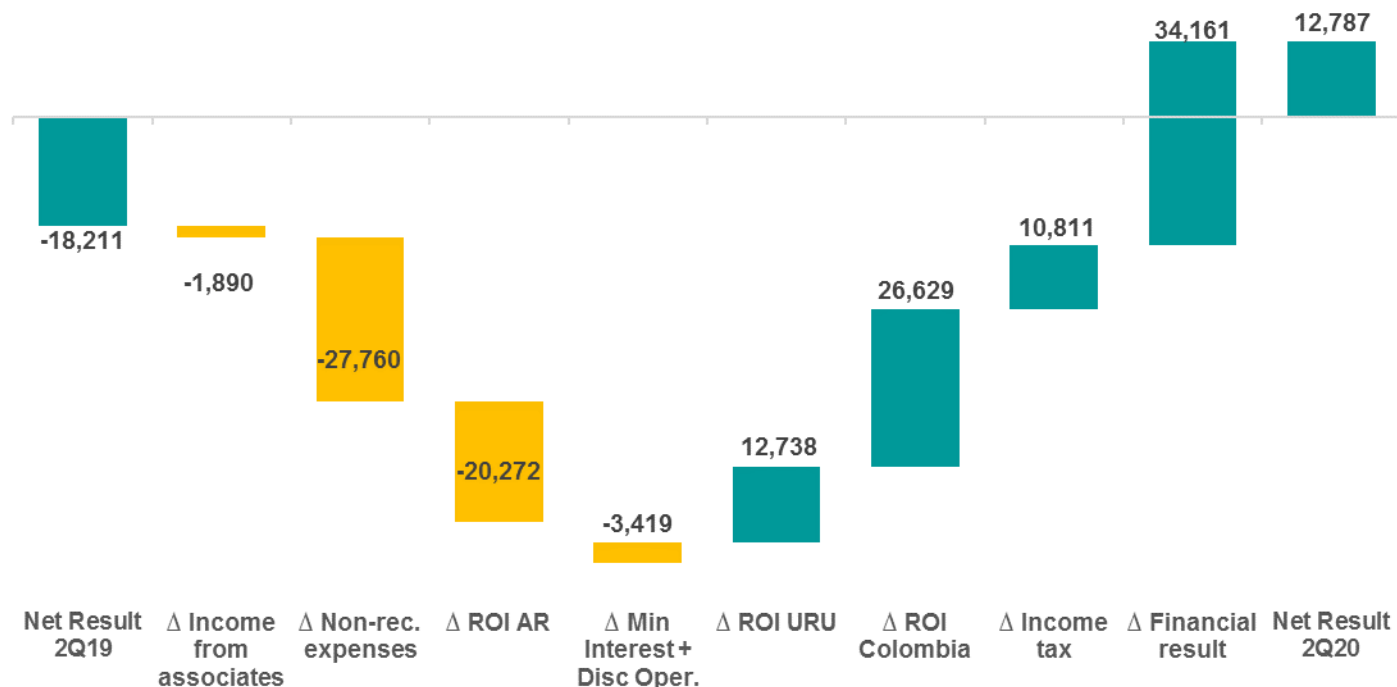
EBITDA recurrente

- Ganancias de margen derivadas de: i) la sólida tendencia de las ventas en Colombia y Uruguay, ii) las actividades de control de gastos en todas las operaciones, y iii) las ganancias operativas del retail en Colombia y Uruguay.

Nota: Las diferencias en la base frente a la reportada en 2019 asociadas al resultado neto de Brasil y Gemex O&W S.A.S. registradas como operaciones discontinuadas en 2019. Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, el ajuste contable asociado a los procesos de producción de alimentos en Colombia, las eliminaciones y el efecto TC (-4,1% y -1,7% en ventas y en el EBITDA recurrente en el 2T20 y de -3,0% y -1,7% en 1S20, respectivamente). (1) Ingresos operacionales excluyendo TC y VMM excluyendo TC y ajuste por efecto calendario.

Resultado Neto del Grupo 2T20

Utilidad Neta, producto de un mejor desempeño de las operaciones retail y de una estructura más liviana



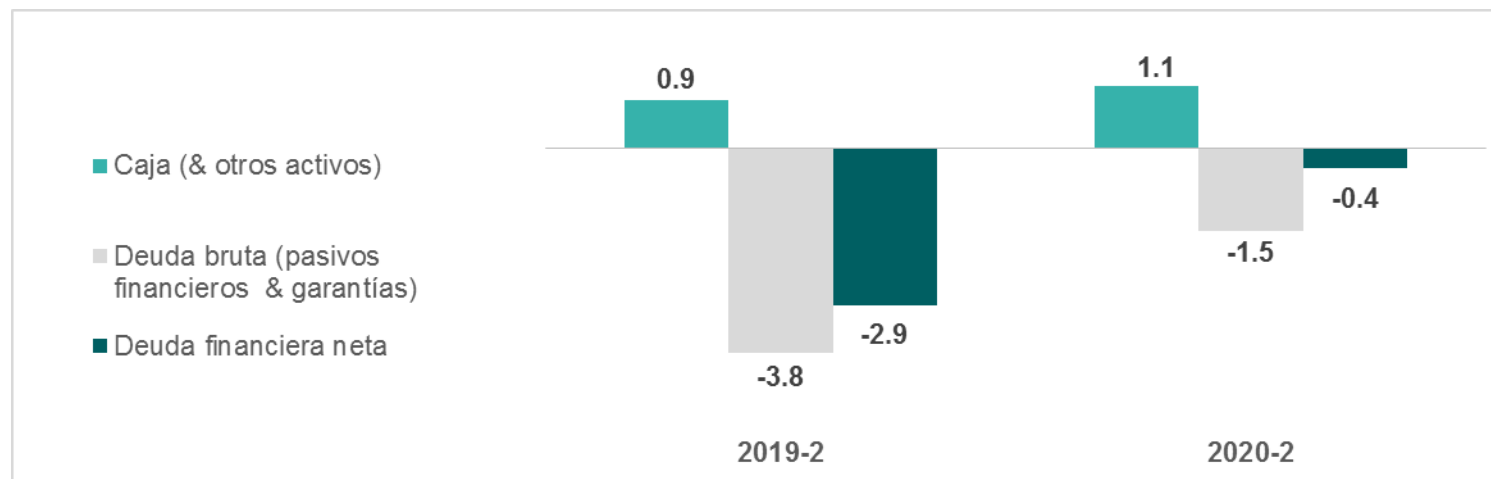
Hechos destacados

- Variaciones positivas producto de las operaciones retail en Colombia y Uruguay, impuestos diferidos y menores gastos financieros gracias a una mejor estructura de capital.
- Variaciones negativas de los ingresos de las empresas asociadas relacionadas con las mayores provisiones y de los gastos no recurrentes, afectados por COVID-19

Nota: La Utilidad operacional recurrente de las operaciones internacionales incluye el efecto de TC. Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, el resultado neto del segmento de Brasil (2019) y Gemex O&W S.A.S. (2019 y 2020) registrados como operaciones discontinuas y eliminaciones.

Deuda neta y caja a nivel holding⁽¹⁾ 2T20

Mejora de la estructura de capital y saludable posición de liquidez



Cifras en billones de pesos colombianos

Hechos destacados

Deuda financiera Neta y deuda bruta a nivel holding:

- La posición de caja aumentó \$265.000 M y la deuda financiera neta mejoró en \$2.5 B comparado con el 2T19.
- La deuda bruta se redujo en \$2.2 B, explicado principalmente por el pago de \$3.4 B y \$1.1 B de nuevas líneas de crédito.
- La DFN se vio afectada por las variaciones del capital de trabajo (se espera que se compensen en el segundo semestre del año): mayores inventarios por cambios en la actividad promocional y pagos anticipados a los proveedores.
- La tasa repo en Colombia se fijó en 2.5% al final del 2T20 (-175 pb desde marzo de 2020)

LatAm

- Crecimiento VMM (+7.0%⁽¹⁾) impulsado por una sólida plataforma omnicanal y formatos innovadores adaptados a las nuevas tendencias del retail y del consumo.
- Consistencia en la relevancia estratégica y enfoque en la innovación y la transformación digital en toda la región.
- Sólido margen EBITDA recurrente del 8,1% (+53 bps), favorecido por la evolución de las ventas y el control de costos y gastos.
- Utilidad Neta producto del gran desempeño operacional del retail y una estructura financiera más liviana.
- Altos estándares de bioseguridad garantizaron la continuidad operativa y el aumento de la confianza de los clientes.

Colombia

- El mayor crecimiento trimestral del omnicanal (2,9x; participación de GMV del 14,7%).
- Éxito WOW y Carulla FreshMarket registraron un fuerte crecimiento sostenido por una clara propuesta de valor
- Sólido crecimiento del margen EBITDA recurrente (+66 bps) proveniente del retail y una estructura más liviana

Uruguay

- Crecimiento en ventas totales y VMM (+13.3%⁽¹⁾) confirmaron la tendencia positiva observada en los trimestres anteriores.
- Fuerte contribución a las ventas por el omnicanal (2,2x) y Fresh Market (40% de participación en las ventas).
- Continua expansión del margen EBITDA recurrente (+134 pb) por las eficiencias operativas.

Argentina

- Crecimiento de las ventas netas (+23.0%⁽¹⁾) reflejó los retos macroeconómicos y las restricciones de la industria.
- Efecto en los resultados de las restricciones a la movilidad y los cierres de centros comerciales durante la mayor parte del período.

Anexos



Primero el cliente

Nuestros empleados

1. Modelo omnicanal

- **Comercio electrónico**
 - ✓ Éxito.com
 - ✓ Carulla.com
- **Market Place**
- **Catálogos digitales**
- **Domicilios**
- **Última milla**
 - ✓ Rappi
- **Click & Collect**

2. Innovación

- **Modelos**
 - ✓ Fresh Market
 - ✓ WOW
- **Formatos/Marcas**
 - ✓ Cash & Carry
- **Marca Propia**
 - ✓ Frescampo
 - ✓ Taeq

3. Transformación digital

- **Apps**
 - ✓ Éxito & Carulla
- **Desarrollos**
 - ✓ Frictionless
 - ✓ Servicio al cliente
 - ✓ Data Analytics
 - ✓ Logística y abastecimiento
 - ✓ Administración del Recurso Humano
- **Startups**

4. Mejores prácticas e integración

- **Monetización de activos**
 - ✓ Inmobiliarios
 - ✓ Venta de activos no estratégicos
- **Monetización del Tráfico**
 - ✓ Programas de lealtad
 - ✓ Negocios complementarios
- **Excelencia Operacional**
 - ✓ Logística y cadena de abastecimiento
 - ✓ Esquemas de productividad
 - ✓ Compras conjuntas
 - ✓ Actividades de Soporte

5. Valor compartido en sostenibilidad

- **Gen Cero**
 - ✓ Foco en la nutrición infantil
- **Comercio sostenible**
 - ✓ Compra directa local
- **Mi Planeta**
 - ✓ Protección del ambiente
- **Estilo de vida saludable**
 - ✓ Portafolio saludable para los clientes
- **Bienestar laboral**
 - ✓ Desarrollo de RRHH



Estado de Resultados Consolidado 2T/1S20

Cifras consolidadas



en millones de pesos colombianos	2Q20	2Q19	% Var	1H20	1H19	% Var
Ventas Netas	3,560,056	3,471,900	2.5%	7,459,944	6,999,029	6.6%
Otros Ingresos Operacionales	128,400	178,423	(28.0%)	280,943	345,057	(18.6%)
Total Ingresos Operacionales	3,688,456	3,650,323	1.0%	7,740,887	7,344,086	5.4%
Costo de Ventas	(2,759,014)	(2,761,046)	(0.1%)	(5,793,936)	(5,462,618)	6.1%
Costo Depreciación y Amortización	(17,567)	(16,344)	7.5%	(33,954)	(29,379)	15.6%
Utilidad Bruta	911,875	872,933	4.5%	1,912,997	1,852,089	3.3%
<i>Margen Bruto</i>	<i>24.7%</i>	<i>23.9%</i>	<i>81 bps</i>	<i>24.7%</i>	<i>25.2%</i>	<i>(51) bps</i>
Gastos O&AV	(630,299)	(612,754)	2.9%	(1,384,976)	(1,347,460)	2.8%
Gasto Depreciación y Amortización	(109,751)	(107,449)	2.1%	(220,250)	(226,798)	(2.9%)
Total Gastos	(740,050)	(720,203)	2.8%	(1,605,226)	(1,574,258)	2.0%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>20.1%</i>	<i>19.7%</i>	<i>33 bps</i>	<i>20.7%</i>	<i>21.4%</i>	<i>(70) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	171,825	152,730	12.5%	307,771	277,831	10.8%
<i>Margen ROI</i>	<i>4.7%</i>	<i>4.2%</i>	<i>47 bps</i>	<i>4.0%</i>	<i>3.8%</i>	<i>19 bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(38,166)	(10,406)	N/A	(69,227)	(33,167)	N/A
Utilidad Operacional (EBIT)	133,659	142,324	(6.1%)	238,544	244,664	(2.5%)
<i>Margen EBIT</i>	<i>3.6%</i>	<i>3.9%</i>	<i>(28) bps</i>	<i>3.1%</i>	<i>3.3%</i>	<i>(25) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(85,411)	(119,572)	(28.6%)	(119,739)	(221,691)	(46.0%)
Resultado de Asociadas y Negocios Conjuntos	(7,040)	(5,150)	36.7%	(30,438)	(7,329)	N/A
Utilidad antes de Impuestos (EBT)	41,208	17,602	N/A	88,367	15,644	N/A
Impuesto Renta	1,932	(8,879)	N/A	(2,585)	(6,870)	(62.4%)
Resultado Neto Operaciones Continuas	43,140	8,723	N/A	85,782	8,774	N/A
Participación de no Controlantes	(29,776)	(493,810)	(94.0%)	(50,177)	(665,749)	(92.5%)
Resultado Neto Operaciones Discontinuas	(577)	466,876	N/A	(831)	626,423	N/A
Resultado Neto Grupo Éxito	12,787	(18,211)	N/A	34,774	(30,552)	N/A
<i>Margen Neto</i>	<i>0.3%</i>	<i>(0.5%)</i>	<i>85 bps</i>	<i>0.4%</i>	<i>(0.4%)</i>	<i>87 bps</i>
EBITDA Recurrente	299,143	276,523	8.2%	561,975	534,008	5.2%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>8.1%</i>	<i>7.6%</i>	<i>53 bps</i>	<i>7.3%</i>	<i>7.3%</i>	<i>(1) bps</i>
EBITDA	260,977	266,117	(1.9%)	492,748	500,841	(1.6%)
<i>Margen EBITDA</i>	<i>7.1%</i>	<i>7.3%</i>	<i>(21) bps</i>	<i>6.4%</i>	<i>6.8%</i>	<i>(45) bps</i>

Nota: Las diferencias en la base frente a la reportada en 2019 asociadas al resultado neto de Brasil y Gemex O&W S.A.S. registradas como operaciones discontinuadas en 2019. Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, el ajuste contable asociado a los procesos de producción de alimentos en Colombia, las eliminaciones y el efecto TC (-4,1% y -1,7% en ventas y en el EBITDA recurrente en el 2T20 y de -3,0% y -1,7% en 1S20, respectivamente).

Estado de Resultados e inversiones por país 2T20



Estado de Resultados	Colombia	Uruguay	Argentina	Consol
en millones de pesos colombianos	2Q20	2Q20	2Q20	2Q20
Ventas netas	2,733,063	641,668	185,325	3,560,056
Otros Ingresos Operacionales	120,392	6,058	1,263	128,400
Total Ingresos Operacionales	2,853,455	647,726	186,588	3,688,456
Costo de Ventas	(2,198,073)	(428,594)	(132,701)	(2,759,014)
Costo Depreciación y Amortización	(16,140)	(1,365)	(62)	(17,567)
Utilidad Bruta	639,242	217,767	53,825	911,875
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.4%</i>	<i>33.6%</i>	<i>28.8%</i>	<i>24.7%</i>
Gastos O&AV	(412,141)	(152,735)	(64,665)	(630,299)
Gasto Depreciación y Amortización	(93,667)	(11,830)	(4,254)	(109,751)
Total Gastos	(505,808)	(164,565)	(68,919)	(740,050)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>17.7%</i>	<i>25.4%</i>	<i>36.9%</i>	<i>20.1%</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	133,434	53,202	(15,094)	171,825
<i>Margen ROI</i>	<i>4.7%</i>	<i>8.2%</i>	<i>(8.1%)</i>	<i>4.7%</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(30,524)	(5,491)	(2,151)	(38,166)
Utilidad Operacional (EBIT)	102,910	47,711	(17,245)	133,659
<i>Margen EBIT</i>	<i>3.6%</i>	<i>7.4%</i>	<i>(9.2%)</i>	<i>3.6%</i>
Resultado Financiero Neto	(73,780)	(4,663)	(6,685)	(85,411)
EBITDA Recurrente	243,241	66,397	(10,778)	299,143
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>8.5%</i>	<i>10.3%</i>	<i>(5.8%)</i>	<i>8.1%</i>
CAPEX				
<i>en millones de pesos colombianos</i>	37,015	8,985	920	46,920
<i>en moneda local</i>	37,015	101	23	

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, el ajuste contable asociado a los procesos de producción de alimentos en Colombia, las eliminaciones y el efecto TC (-4,1% y -1,7% en las ventas y en el EBITDA recurrente en el 2T20 y de -3,0% y -1,7% en 1S20, respectivamente). El perímetro de Colombia incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus subsidiarias en el país.

Balance General Consolidado a Junio 30 de 2020



Balance General Consolidado

en millones de pesos colombianos

	Dec 2019	Jun 2020	Var %
ACTIVOS	15,861,015	15,579,988	(1.8%)
Activo corriente	5,356,665	4,467,708	(16.6%)
Caja y equivalentes de caja	2,562,674	1,489,079	(41.9%)
Inventarios	1,900,660	2,015,637	6.0%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	379,921	373,541	(1.7%)
Activos por impuestos	333,850	449,951	34.8%
Activos no Corrientes Disponibles para la Venta	37,928	21,652	(42.9%)
Otros	141,632	117,848	(16.8%)
Activos No Corrientes	10,504,350	11,112,280	5.8%
Plusvalía	2,929,751	2,964,179	1.2%
Otros activos intangibles	304,215	318,911	4.8%
Propiedades, planta y equipo	3,845,092	3,821,120	(0.6%)
Propiedades de Inversión	1,626,220	1,643,523	1.1%
Derechos de uso	1,303,648	1,858,148	42.5%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	210,487	195,050	(7.3%)
Activo por impuesto diferido	177,269	207,671	17.2%
Activos por impuestos	-	-	0
Otros	107,668	103,678	(3.7%)

Balance General Consolidado

en millones de pesos colombianos

	Dec 2019	Jun 2020	Var %
PASIVOS	7,416,173	8,082,518	9.0%
Pasivo corriente	5,906,214	5,641,539	(4.5%)
Cuentas por pagar	4,662,801	3,524,737	(24.4%)
Pasivos por arrendamiento	222,177	180,617	(18.7%)
Obligaciones financieras	616,822	1,625,723	NA
Otros pasivos financieros	114,871	79,073	(31.2%)
Pasivos no Corrientes Disponibles para la Venta	-	-	0
Pasivos por impuestos	72,910	50,897	(30.2%)
Otros	216,633	180,492	(16.7%)
Pasivos no corrientes	1,509,959	2,440,979	61.7%
Cuentas por pagar	114	75	(34.2%)
Pasivos por arrendamiento	1,308,054	1,906,816	45.8%
Obligaciones financieras	43,531	367,972	NA
Otras provisiones	18,998	16,138	(15.1%)
Pasivo por impuesto diferido	116,503	127,639	9.6%
Pasivos por impuestos	800	780	(2.5%)
Otros	21,959	21,559	(1.8%)
PATRIMONIO	8,444,842	7,497,470	(11.2%)

Consolidated Cash Flow

en millones de pesos colombianos	Jun 2020	Jun 2019	Var %
Ganancia	84,951	635,197	(86.6%)
Total ajustes para conciliar la ganacia (pérdida)	413,327	2,146,121	(80.7%)
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de operaci	(1,103,630)	(1,767,846)	(37.6%)
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de inversi	(120,906)	887,349	N/A
Flujos de efectivo neto procedentes de actividades de financ	146,856	186,305	(21.2%)
Variación neta del efectivo y equivalentes al efectivo, ante	(1,077,680)	(694,192)	55.2%
Efectos de la variación de la tasa de cambio sobre efectivo	4,085	(87,643)	N/A
(Disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo	(1,073,595)	(781,835)	37.3%
Efectivo y equivalenetes al efectivo al principio del periodo de la operación discontinu:			
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	2,562,674	5,973,764	(57.1%)
Efectivo y equivalenetes al efectivo al final del periodo de	-	-	
Efectivo y equivalenetes al efectivo al final de periodo	1,489,079	5,191,929	(71.3%)

Deuda por país y vencimiento 2T20

Deuda neta por país

30 Jun de 2020 (millones de pesos)	Holding (2)	Colombia	Uruguay	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	1,264,521	1,289,623	392,218	22,955	1,704,796
Deuda de largo plazo	349,134	367,972	-	-	367,972
Total deuda bruta ⁽¹⁾	1,613,655	1,657,595	392,218	22,955	2,072,768
Efectivo y equivalentes de efectivo	1,145,644	1,218,340	193,889	76,850	1,489,079
Deuda Neta	- 468,011	- 439,255	- 198,329	53,895	- 583,689

Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

30 Jun de 2020 (millones de pesos)	Valor nominal	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	30-jun-20
Crédito rotativo - Sindicado	500,000	Variable	Agosto 2020	500,000
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Agosto 2020	
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Enero 2021	
Corto Plazo - Bilateral	600,000	Variable	Marzo 2021	600,000
Corto Plazo - Bilateral	135,000	Variable	Junio 2022	135,000
Largo Plazo - Bilateral	290,000	Variable	Marzo 2026	277,917
Total deuda bruta (2)	1,725,000			1,512,917

Nota: El perímetro de Colombia incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus subsidiarias en el país. (1) Deuda sin garantías contingentes y cartas de crédito (2) La deuda bruta emitida 100% en pesos colombianos con una tasa de interés por debajo de IBR3M + 4.0%, Deuda a valor nominal. Tasa de referencia del mercado: 2,22%; los datos incluyen otras colecciones y excluyen la valoración de cobertura positiva.

Estado de Resultados a nivel Holding ⁽¹⁾ 2T/1S20



en millones de pesos colombianos	2Q20	2Q19	% Var	1H20	1H19	% Var
Ventas Netas	2,734,938	2,614,852	4.6%	5,653,741	5,259,483	7.5%
Otros Ingresos Operacionales	64,089	91,404	(29.9%)	134,573	177,603	(24.2%)
Total Ingresos Operacionales	2,799,027	2,706,256	3.4%	5,788,314	5,437,086	6.5%
Costo de Ventas	(2,195,535)	(2,179,594)	0.7%	(4,559,221)	(4,287,118)	6.3%
Costo Depreciación y Amortización	(14,933)	(13,543)	10.3%	(28,345)	(24,395)	16.2%
Utilidad Bruta	588,559	513,119	14.7%	1,200,748	1,125,573	6.7%
<i>Margen Bruto</i>	<i>21.0%</i>	<i>19.0%</i>	<i>207 bps</i>	<i>20.7%</i>	<i>20.7%</i>	<i>4 bps</i>
Gastos O&AV	(401,174)	(359,085)	11.7%	(861,253)	(816,970)	5.4%
Gasto Depreciación y Amortización	(84,591)	(89,036)	(5.0%)	(173,372)	(180,520)	(4.0%)
Total Gastos	(485,765)	(448,121)	8.4%	(1,034,625)	(997,490)	3.7%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(17.4%)</i>	<i>(16.6%)</i>	<i>(80) bps</i>	<i>(17.9%)</i>	<i>(18.3%)</i>	<i>47 bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	102,794	64,998	58.1%	166,123	128,083	29.7%
<i>Margen ROI</i>	<i>3.7%</i>	<i>2.4%</i>	<i>127 bps</i>	<i>2.9%</i>	<i>2.4%</i>	<i>51 bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(28,909)	(10,572)	N/A	(50,797)	(30,063)	69.0%
Utilidad Operacional (EBIT)	73,885	54,426	35.8%	115,326	98,020	17.7%
<i>Margen EBIT</i>	<i>2.6%</i>	<i>2.0%</i>	<i>63 bps</i>	<i>2.0%</i>	<i>1.8%</i>	<i>19 bps</i>
Resultado Financiero Neto	(83,961)	(110,205)	(23.8%)	(123,558)	(215,116)	(42.6%)
Resultado Neto Grupo Éxito	12,787	(18,211)	N/A	34,774	(30,552)	N/A
<i>Margen Neto</i>	<i>0.5%</i>	<i>(0.7%)</i>	<i>113 bps</i>	<i>0.6%</i>	<i>(0.6%)</i>	<i>116 bps</i>
EBITDA Recurrente	202,318	167,577	20.7%	367,840	332,998	10.5%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>7.2%</i>	<i>6.2%</i>	<i>104 bps</i>	<i>6.4%</i>	<i>6.1%</i>	<i>23 bps</i>

(1) Holding: Almacenes Éxito S.A. excluyendo las subsidiarias Colombianas. Las diferencias en la base vs. la reportada en 2019 están asociadas al resultado neto de Gemex O&W S.A.S registrada como operación discontinua. Las cifras incluyen el ajuste contable asociado a los procesos de producción de alimentos en Colombia aplicados a la base del 2T19 en 2019

Balance General a nivel Holding⁽¹⁾ as of June 30, 2020



en millones de pesos colombianos	Dec 2019	Jun 2020	Var %				
ACTIVOS	13,519,213	13,575,921	0.4%	PASIVOS	6,322,685	7,357,483	16.4%
Activo corriente	4,448,466	3,572,537	(19.7%)	Pasivo corriente	4,847,078	4,620,988	(4.7%)
Caja y equivalentes de caja	2,206,153	1,145,644	(48.1%)	Cuentas por pagar	3,901,549	2,870,218	(26.4%)
Inventarios	1,555,865	1,674,275	7.6%	Pasivos por arrendamiento	224,492	164,531	(26.7%)
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	199,712	205,204	2.7%	Obligaciones financieras	204,705	1,191,216	N/A
Activos por impuestos	314,736	413,135	31.3%	Otros pasivos financieros	95,437	73,305	(23.2%)
Otros	172,000	134,279	(21.9%)	Pasivos por impuestos	66,270	35,162	(46.9%)
Activos No Corrientes	9,070,747	10,003,384	10.3%	Otros	354,625	286,556	(19.2%)
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%	Pasivos no corrientes	1,475,607	2,736,495	85.4%
Otros activos intangibles	159,225	167,090	4.9%	Pasivos por arrendamiento	1,394,323	2,312,356	65.8%
Propiedades, planta y equipo	2,027,180	1,972,642	(2.7%)	Obligaciones financieras	6,293	349,134	N/A
Propiedades de Inversión	91,889	89,959	(2.1%)	Otras provisiones	53,056	53,469	0.8%
Derechos de uso	1,411,410	2,266,267	60.6%	Pasivo por impuesto diferido	-	-	0
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos	3,614,639	3,709,123	2.6%	Otros	21,935	21,536	(1.8%)
Otros	313,327	345,226	10.2%	PATRIMONIO	7,196,528	6,218,438	(13.6%)

(1) (1) Holding: Almacenes Éxito S.A. excluyendo las subsidiarias Colombianas e Internacionales

Almacenes y área de ventas 2T20

<u>Marca por país</u>	<u>Número de tiendas</u>	<u>Área de ventas (m2)</u>
Colombia		
Éxito	248	625,400
Carulla	96	85,686
Surtimax	77	35,656
Super Inter	69	65,346
Surtimayorista	32	32,349
Total Colombia	522	844,436
Uruguay		
Devoto	60	39,886
Disco	29	33,452
Geant	2	16,411
Total Uruguay	91	89,749
Argentina		
Libertad	15	103,967
Mini Libertad	10	1,796
Total Argentina	25	105,763
TOTAL	638	1,039,948



María Fernanda Moreno R.

Investor Relations Director

+574 6049696 Ext 306560

maria.morenorodriguez@grupo-Éxito.com

Cr 48 No. 32B Sur – 139, Av. Las Vegas

Envigado, Colombia

www.grupoÉxito.com.co

Éxitoinvestor.relations@grupo-Éxito.com

MEMBER OF
**Dow Jones
Sustainability Indices**
In Collaboration with RobecoSAM



The Issuers Recognition -IR granted by the Colombian Stock Exchange is not a certification about the quality of the securities listed at the BVC nor the solvency of the issuer.