



# 1T18

# Resultados Financieros

Mayo 17 de 2018

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".

- **1T18 Hechos destacados Financieros y Operacionales**
- **Desempeño por País**
- **Resultados Financieros Consolidados**
- **Seguimiento a la estrategia internacional**
- **Preguntas y Respuestas**

## *Desempeño operacional resiliente y Utilidad Neta positiva impulsada por la estrategia de diversificación*

### **Hechos financieros destacados:**

- ✓ Ingresos Operacionales aumentaron (+6.3% incluyendo un efecto de TC negativo de 4.4%) impulsados por el sólido Desempeño de Brasil y Uruguay y mayor contribución de otros ingresos (+16.6%).
- ✓ EBITDA Recurrente creciendo por encima de las ventas (+7.2% incluyendo efecto negativo de TC de 4.0%) para un margen del 5.0%
- ✓ Ingresos operacionales consolidados aumentaron a \$9,984 M en 1T18 de una pérdida de \$7,593 M en 1T17.

### **Hechos operacionales destacados:**

- ✓ Desempeño positivo de las operaciones internacionales impulsaron los resultados.
- ✓ Planes de control permitieron que los gastos en todos los negocios aumentaran por debajo de la inflación
- ✓ CAPEX consolidado de COP\$377,638 M en 1T18 (57% expansión).

### **Plan de sinergias:**

- ✓ Plan de sinergias en línea, para alcanzar un beneficio operacional recurrente de USD120 M en 2018.

### **Logros en Sostenibilidad:**

- ✓ Grupo Éxito fue elegido entre 10 compañías en Colombia con las mejores prácticas en Gobierno Corporativo y Responsabilidad social, liderando el ranking dentro del sector <sup>(1)</sup>.

### **Asamblea Anual de Accionistas:**

- ✓ Aprobación de todas las propuestas presentadas en la reunión ordinaria del 23 de Marzo de 2018.
- ✓ El dividendo aumentó 5x para un pay-out ratio del 50%, equivalente a una suma anual de \$243.20 por acción.

(1) Según la mas reciente encuesta realizada por Merco,

# 1T18 Hechos financieros y operacionales destacados grupo éxito

*Desempeño operacional resiliente y utilidad neta positiva impulsada por la estrategia de diversificación*

## Expansión:

- ✓ **CAPEX consolidado:** \$377,638 M en 1T18 (57% expansión)
  - **CAPEX Colombia:** \$62,561 M en 1T18 (47% inmobiliario incluyendo Viva Envigado y Viva Tunja)
- ✓ **Expansión en negocio alimentos:** 2 aperturas en 1T18; 66 aperturas en 12M
  - Colombia: 1 Éxito (4 Surtimayorista actualmente en conversión)
  - Brazil: 1 Assaí (7 en construcción, 2 de conversiones)

**Total Almacenes 1T18:** 1,554 (Col: 561, Bra<sup>(1)</sup>: 878, Uru: 86, Arg: 29)  
**Total Area:** 2.78 M sqm
- ✓ **Expansión Inmobiliaria**
  - Colombia: Viva Envigado (77%) y Viva Tunja (64% de avance), abren en 4T18



(1) Almacenes en Brasil no incluyen las farmacias, Estaciones de gasolina o Almacenes de la operación discontinua de Via Varejo. Tampoco incluye los "Aliados" en Colombia ni en Brasil.

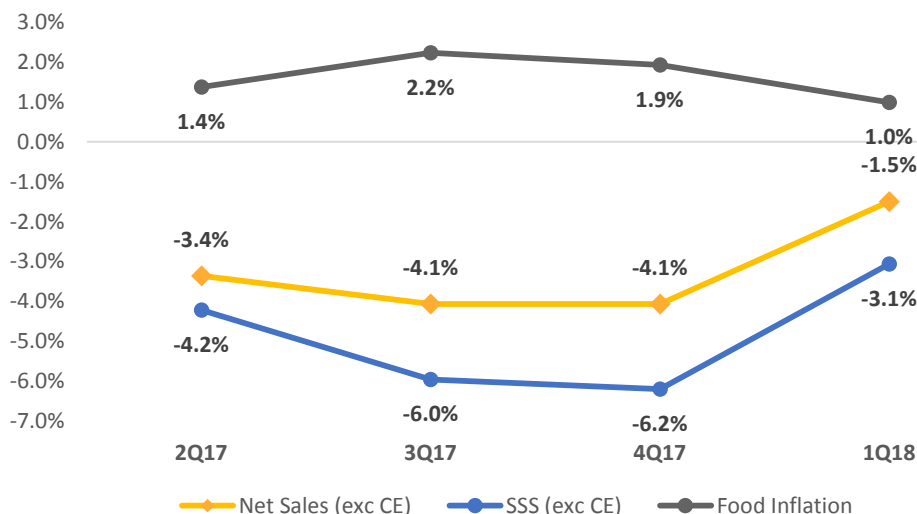
# 1T18 Desempeño de Ventas: Colombia

*Ventas Netas (1) y Ventas mismos metros (1) mejoraron vs los últimos tres trimestres*

En M COP	1T18			Ajustado por efecto calendario (1)	
	Ventas Netas	Var. Ventas netas	Var. SSS	Var. Ventas netas	Var. SSS
<b>Total Colombia</b>	<b>2,575,817</b>	<b>-1.0%</b>	<b>-2.6%</b>	<b>-1.5%</b>	<b>-3.1%</b>
Éxito	1,769,113	-1.1%	-1.9%	-1.5%	-2.3%
Carulla	361,844	-1.1%	-1.1%	-1.7%	-1.7%
Surtimax + Super Inter	348,836	-9.4%	-8.8%	-9.8%	-9.2%
B2B(2) + Otros	96,024	52.9%	20.2%	52.9%	20.2%

Ventas afectadas por una menor inflación de alimentos (-267 pb) considerando la mezcla de alimentos en la ventas (71.7%)

Éxito Net Sales & SSS trend vs Food Inflation



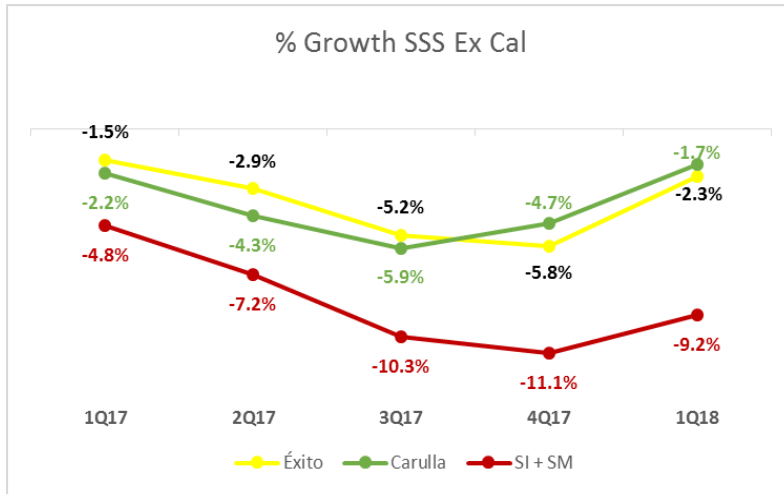
## Mejora secuencial de las ventas debido a:

- ✓ Sólido crecimiento del omnicanal (+34.8%)
- ✓ Sólido desempeño de Surtiimayorista (2x las ventas después de conversiones)
- ✓ Contribución de la apertura de 27 Almacenes en los últimos doce meses.

(1) Variations in Net Sales and SSS adjusted for the calendar effect of 0.5%. (2) Surtimax and Super Inter brands. (3) Sales from Surtimayorista, Allies, Institutional and 3rd party sellers.

# 1T18 Desempeño de Ventas: Colombia

**Ventas Netas <sup>(1)</sup> y Ventas mismos metros <sup>(1)</sup> mejoraron vs los últimos tres trimestres**



## Éxito:

- ✓ Crecimiento de un dígito de la categoría de no alimentos.
  - Textiles: eficiencia en inventario, más marca propia y estrategia de comunicación mejorada
  - Electrónica: Mejoramiento de la exhibición y servicio en 40 Almacenes.

## Carulla:

- ✓ Sólido crecimiento en la región cafetera, Cali y Costa Atlántica.
- ✓ Fresh Market lanzado en Carulla Zazué.
- ✓ Las ventas del modelo Fresh Market estuvieron un 15.1% por encima de las del segmento Carulla.



## Estrategias en Colombia

Actividades que impulsan el crecimiento	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementación del modelo "Fresh Market"</li> <li>• Mejora del portafolio de productos "Insuperables"</li> <li>• Programa de excelencia operacional</li> </ul>
Expansión en formatos clave	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cash &amp; Carry (+8 Surtimayorista en 2018)</li> </ul>
Monetización del Tráfico	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Expansión Inmobiliaria (434k m2 de GLA)</li> <li>• Negocios complementarios</li> <li>• Programa de fidelización "Puntos Colombia"</li> <li>• Omnicanal:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Market Place</li> <li>○ Entrega de última milla</li> </ul> </li> </ul>

## Surtimax & Super Inter:

- ✓ Fuerte deflación afectó las ventas en productos clave tales como arroz, azúcar y carne de cerdo (alta participación en la ventas).
- ✓ Segmento rentable a nivel operacional.

## B2B y Otros:

- ✓ Aumento de la contribución a las ventas **(+130 bps)**.
- ✓ SSS **+20.2%** <sup>(1)</sup>
- ✓ Surtimayorista:
  - 138% aumento en ventas
  - 9 Almacenes abiertos en 12M

(1) Variaciones en Ventas Netas y SSS ajustadas por el efecto calendario de 0.5%. (2) Marcas Surtimax y Super Inter (3) ventas de Surtimayorista, Aliados, Institucional y Terceros.



## Cash & Carry



Ventas  
esperadas de  
más de USD 100  
M en 2018

surti  
**MAYORISTA** ✓

Expansión rentable:

- ✓ Apertura de 8 almacenes para un total de 17 Almacenes en 2018

Sólida respuesta de ventas:

- ✓ 2x ventas después de conversiones
- ✓ 2x sales/m<sup>2</sup> vs. las ventas de la Compañía en Colombia
- ✓ Márgenes de un dígito



## Estrategia Omnicanal

34.8% de incremento en  
ventas en 1T18  
\$75,000 M

### Sitios web



✓ 13.5% crecimiento en ventas

### Click and Collect

✓ @ 300 almacenes

### Mobile App

- ✓ 25% de las ventas online
- ✓ 61% tráfico en exitto.com

### Market place

- ✓ ~900 vendedores
- ✓ Más de 60 mil productos
- ✓ 72.3% incremento en ventas

### Domicilios



- ✓ +500.000 entregas en 1Q18
- ✓ 70% por Rappi

### Almacenes

✓ 561 alm

### Catálogos digitales

- ✓ @ 145 almacenes
- ✓ +28.4% crecimiento en ventas





## Modelo Fresh Market



- **Innovación** de la categoría de frescos de Carulla
- **Calidad, diferenciación y servicio**

## Carulla Cava

- ✓ **Primer almacén** especializado en licores y delicatessen
- ✓ **Escuela de vinos y licores**
- ✓ **+150** referencias de cervezas de 14 países
- ✓ Los mejores **vinos** de **12** países



# 1T18 Desempeño de Ventas: Brasil

*Recuperación del liderazgo en el segmento de alimentos en Brasil impulsado por Assaí*

En M COP	1T18 (1)			Ajustado por efecto calendario (1)	
	Ventas Netas	Var. Ventas netas	Var. SSS	Var. Ventas netas	Var. SSS
<b>Total Brasil</b>	<b>9,919,837</b>	<b>7.5%</b>	<b>4.4%</b>	<b>5.5%</b>	<b>2.4%</b>

Sólido desempeño de las ventas netas impulsado por el crecimiento de Assaí y su contribución al total de las ventas a pesar de la deflación de alimentos de -567 pb

▪ Assaí <sup>(1)</sup>:

- ✓ **Ventas Netas +25.2%** <sup>(1)</sup> **SSS +9.4%** <sup>(1)</sup> impulsadas por la madurez y la contribución de **20 Almacenes abiertos** en los últimos 12M.
- ✓ **44.6% de las** ventas netas **del negocio de alimentos de Brasil** (+110 pb vs 1T17).
- ✓ **380 pb** de ganancia de **participación de mercado**<sup>(2)</sup>.

▪ Multivarejo <sup>(1)</sup>:

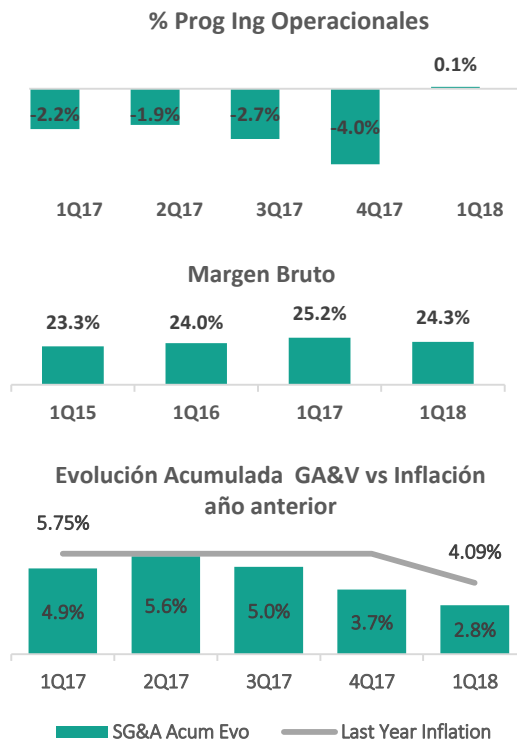
- ✓ El resultado de las ventas netas reflejaron la deflación de alimentos, el cierre de almacenes Extra convertidos a Assaí y el incendio en el centro de distribución.
- ✓ **“My Discount” app** con más de 5 millones de descargas beneficiadas por el lanzamiento de “My Rewards”.

(1) Variaciones en ventas y SSS en moneda local y ajustadas por el efecto calendario de 1.3%. Ventas de alimentos de Brasil incluye: Multivarejo + Assaí. Via Varejo registrada como operación discontinua. (2) reportado por Nielsen.

# 1T18 Resultados Operacionales: Colombia

## Acciones claras para controlar los gastos

Colombia	1T18	1T17	
	En M COP	En M COP	1T18/17
<b>Ventas Netas</b>	<b>2,575,817</b>	<b>2,602,106</b>	<b>-1.0%</b>
<b>Otros Ingresos</b>	<b>123,370</b>	<b>94,036</b>	<b>31.2%</b>
<b>Ingresos Operacionales</b>	<b>2,699,187</b>	<b>2,696,142</b>	<b>0.1%</b>
<b>Utilidad Bruta</b> <i>Margen bruto</i>	<b>655,022</b> 24.3%	<b>680,060</b> 25.2%	<b>-3.7%</b>
<b>Gastos de Adm y Ventas</b> <i>GA&amp;V /Ing. Operacionales</i>	<b>-607,442</b> -22.5%	<b>-591,124</b> -21.9%	<b>2.8%</b>
<b>Utilidad Operacional recurrente</b> <i>Margen operacional recurrente</i>	<b>47,580</b> 1.8%	<b>88,936</b> 3.3%	<b>-46.5%</b>
<b>EBITDA recurrente</b> <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	<b>107,309</b> 4.0%	<b>150,185</b> 5.6%	<b>-28.5%</b>



✓ **El crecimiento** de los **Ingresos Operacionales** fueron impulsados por los **negocios complementarios** los cuales compensaron la menor inflación de alimentos T/T (-267 pb) en las ventas netas.

✓ **El margen bruto** reflejó una mayor mezcla de no alimentos y el ajuste de actividades de la cadena de abastecimiento. En 1T18, el margen estuvo en línea con los niveles históricos vs el margen extraordinario del 1T17 <sup>(2)</sup> por la mayor productividad, menores costos logísticos y mejores términos con proveedores.

✓ **GA&V** aumentaron por debajo de la inflación producto de actividades de eficiencia incluyendo: optimización de empleados, mejor logística, control de gastos de mercadeo y de viajes.

(1) El perímetro Colombia incluye la consolidación de Almacenes Exito S.A. y sus subsidiarias en el país (2) Diferencias en la base 1T17 versus la reportada en 2017 está asociada a reclasificaciones dentro del costo y gasto para efectos de comparación.

# 1T18 Resultados Operacionales: Brasil

*Mayor rentabilidad por un sólido crecimiento de Assaí y mejoras operacionales en Multivarejo*

Brasil	1T18	1T17	
Segmento de Alimentos	En M COPM	En M COP	1T18/17
<b>Ventas Netas</b>	<b>9,919,837</b>	<b>9,742,308</b>	<b>1.8%</b>
<b>Otros Ingresos</b>	<b>77,464</b>	<b>67,603</b>	<b>14.6%</b>
<b>Ingresos Operacionales</b>	<b>9,997,301</b>	<b>9,809,911</b>	<b>1.9%</b>
<b>Utilidad Bruta</b> <i>Margen bruto</i>	<b>2,245,057</b> <b>22.5%</b>	<b>2,248,455</b> <b>22.9%</b>	<b>-0.2%</b>
<b>Gastos de Adm y Ventas</b> <i>GA&amp;V /Ing. Operacionales</i>	<b>-1,929,173</b> <b>-19.3%</b>	<b>-1,980,174</b> <b>-20.2%</b>	<b>-2.6%</b>
<b>Utilidad Operacional recurrente</b> <i>Margen operacional recurrente</i>	<b>315,884</b> <b>3.2%</b>	<b>268,281</b> <b>2.7%</b>	<b>17.7%</b>
<b>EBITDA recurrente</b> <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	<b>502,067</b> <b>5.0%</b>	<b>445,956</b> <b>4.5%</b>	<b>12.6%</b>

**Resultados en \$ afectados por un efecto negativo de tipo de cambio del 5.2%**



## Estrategias en Brasil

Actividades que impulsan el crecimiento

- Programa de excelencia operacional
- *Implementación del modelo "Textil en los hipermercados"*

Expansión en formatos clave

- Optimización del portafolio de Almacenes con foco en expansión de Assaí.
- Renovaciones de 20 Pão de Açúcar

Monetización del Tráfico

- Fortalecimiento del programa de fidelización "Meu Desconto"

- ✓ **Ingresos Operacionales +7.5%** <sup>(1)</sup> impulsados por el sólido Desempeño de **Assaí** (+25.2%) y su contribución a las ventas de GPA (44.6%).
- ✓ **Margen bruto** reflejó la madurez de los Almacenes Assaí y el impacto de la mezcla de ventas y una mayor dilución de las ventas de MV por la deflación de alimentos.
- ✓ **GA&V** beneficiados de la optimización de personal con el programa multi rol y la madurez de los almacenes.
- ✓ **50 pb de margen EBITDA** ganados de sólidas ventas y dilución de gastos por excelencia operacional.

(1) Variaciones en moneda local y ajustadas por el efecto calendario. Alimentos en Brasil incluye: Multivarejo + Assaí. Nota: No incluye Vía Varejo S.A (clasificada como operación discontinua).

## Ventas sólidas y crecimiento de márgenes debido a eficiencias

Uruguay	1T18 En M COP	1T17 En M COP	1T18/17
Ventas Netas	709,305	668,377	6.1%
Otros Ingresos	5,747	5,124	12.2%
Ingresos Operacionales	715,052	673,501	6.2%
Utilidad Bruta <i>Margen bruto</i>	248,778 34.8%	232,814 34.6%	6.9%
Gastos de Adm y Ventas <i>GA&amp;V /Ing. Operacionales</i>	-179,592 -25.1%	-172,025 -25.5%	4.4%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	69,186 9.7%	60,789 9.0%	13.8%
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	75,715 10.6%	66,903 9.9%	13.2%

Resultados en \$ afectados por un efecto negativo del TC de 2.2%



### Estrategias en Uruguay

- Actividades que impulsan el desempeño
  - Implementación del modelo "Fresh Market"
  - Implementación del "modelo Textil"
  - Programa de excelencia operacional
  - Fortalecimiento del formato de conveniencia
- Expansión en formatos clave

- ✓ **Ventas Netas<sup>(1)</sup> +8.5% y SSS<sup>(1)</sup> +6.8% por encima de la inflación** (6.65%), impulsados por el verano, las sólidas ventas de la marca Disco y de conveniencia (+51%) y el crecimiento doble dígito de las categorías de frescos y textiles.
- ✓ **Margen bruto** aumentó producto de las adecuadas actividades de control de costos.
- ✓ **Mejora en márgenes** reflejan los esfuerzos de eficiencia de la Compañía, los cuales generaron que los costos y gastos aumentaran por debajo de las ventas.

(1) Variaciones en moneda local y ajustadas por efecto calendario



*Libertad superó el Mercado por sus ganancias en productividad a pesar de los efectos inflacionarios y de Tasa de Cambio*

Argentina	1Q18 In COP M	1Q17 In COP M	1Q18/17
Net Sales	314,809	321,482	-2.1%
Other Revenue	19,009	17,180	10.6%
Net Revenue	333,818	338,662	-1.4%
Gross Profit <i>Gross margin</i>	113,132 33.9%	117,079 34.6%	-3.4%
SG&A Expense <i>SG&amp;A expense/net revenue</i>	-108,227 -32.4%	-109,826 -32.4%	-1.5%
Recurring Operating Income (ROI) <i>Recurring operating margin</i>	4,905 1.5%	7,253 2.1%	-32.4%
Recurring EBITDA <i>Recurring EBITDA margin</i>	8,514 2.6%	11,161 3.3%	-23.7%

Resultados en \$ afectados por un efecto negativo del TC del 22.2%



## Estrategias en Argentina

- Actividades que impulsan el desempeño
  - Implementación del "modelo Textil"
  - Programa de excelencia operacional
- Monetización del Tráfico
  - Prioridad al modelo Dual Retail – Real Estate

- ✓ **Ventas Netas**<sup>(1) (2)</sup> **+24.7%** y **SSS**<sup>(1) (2)</sup> **+24.2%** impulsadas por conveniencia e hipermercados que crecieron 100 pb por encima del Mercado.
- ✓ **Utilidad bruta** aumentó 24.2% <sup>(2)</sup> reflejando el efecto de las actividades comerciales a nivel del retail.
- ✓ **GA&V** <sup>(2)</sup> aumentaron por debajo de inflación debido a sólidos esfuerzos en productividad y ahorros laborales y de mercadeo.
- ✓ Los márgenes en Libertad reflejaron costos de ventas más altos los cuales compensaron el crecimiento de las ventas por encima de inflación y las eficiencias a nivel de los gastos.



# 1T18 Resultados Financieros Consolidados

## Desempeño operacional resiliente y Utilidad Neta positiva por la estrategia de diversificación

Estado de Resultados Consolidado	1T18 Millones de pesos	1T17 Millones de pesos	%Var
Ventas netas	13,519,070	13,333,244	1.4%
Otros ingresos	224,718	192,669	16.6%
Ingresos Operacionales	13,743,788	13,525,913	1.6%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	3,261,223 23.7%	3,287,270 24.3%	-0.8%
Gastos de Administración y Ventas <i>GA&amp;V/Ingresos Operacionales</i>	-2,823,668 -20.5%	-2,862,011 -21.2%	-1.3%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	437,555 3.2%	425,259 3.1%	2.9%
Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito <i>Margen neto</i>	9,984 0.1%	-7,593 -0.1%	N/A
EBITDA recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	693,605 5.0%	674,205 5.0%	2.9%

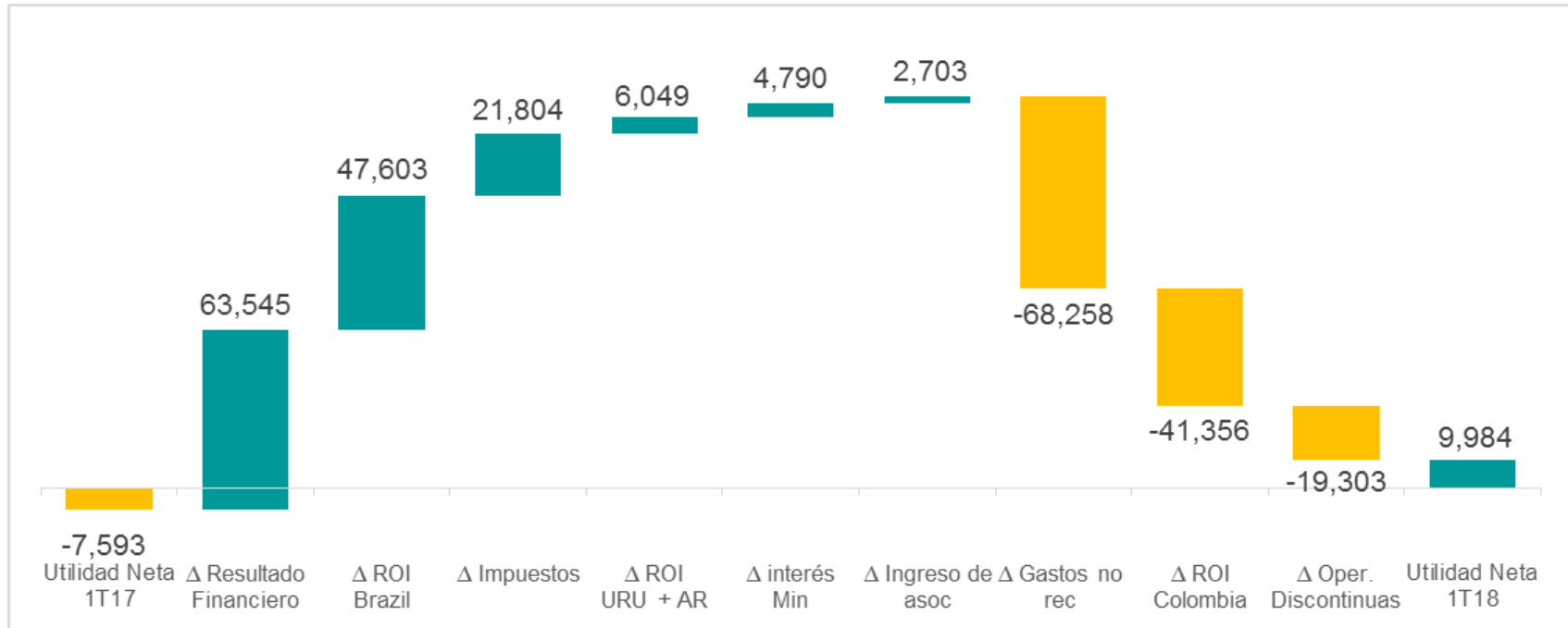
El TC afectó negativamente los resultados en pesos colombianos, un 4.4% a nivel de las ventas y en 4.0% a nivel del EBITDA recurrente

- ✓ **Ventas Netas** totalizaron \$13.5 B beneficiadas por la expansión (66 almacenes abiertos en la región en los últimos 12M) y por el sólido desempeño de las operaciones de Brasil y Uruguay.
- ✓ **Ingresos operacionales** crecieron +6.3% (incluyendo un efecto negativo de TC de 4.4%) por la contribución de los negocios complementarios.
- ✓ **EBITDA recurrente** aumentó 7.2% (incluyendo un efecto negativo de TC de 4.0%) y por encima del aumento de las ventas. El margen fue resiliente por un mejor desempeño operacional y a pesar de presiones en el costo y el efecto en la mezcla.
- ✓ **Utilidad Neta** aumentó a \$9,984 M en 1T18 versus una pérdida de \$7,593 M en 1T17.

Nota: Las cifras no incluyen Via Varejo S.A. (clasificado como operación discontinua). Diferencias en la base del 1T17 versus la reportada en 2017 está asociada a reclasificaciones a nivel del costo y gasto para efectos de comparación.

# Utilidad Neta atribuible al Grupo

*Utilidad Neta reflejó las eficiencias financieras y operacionales en la región*



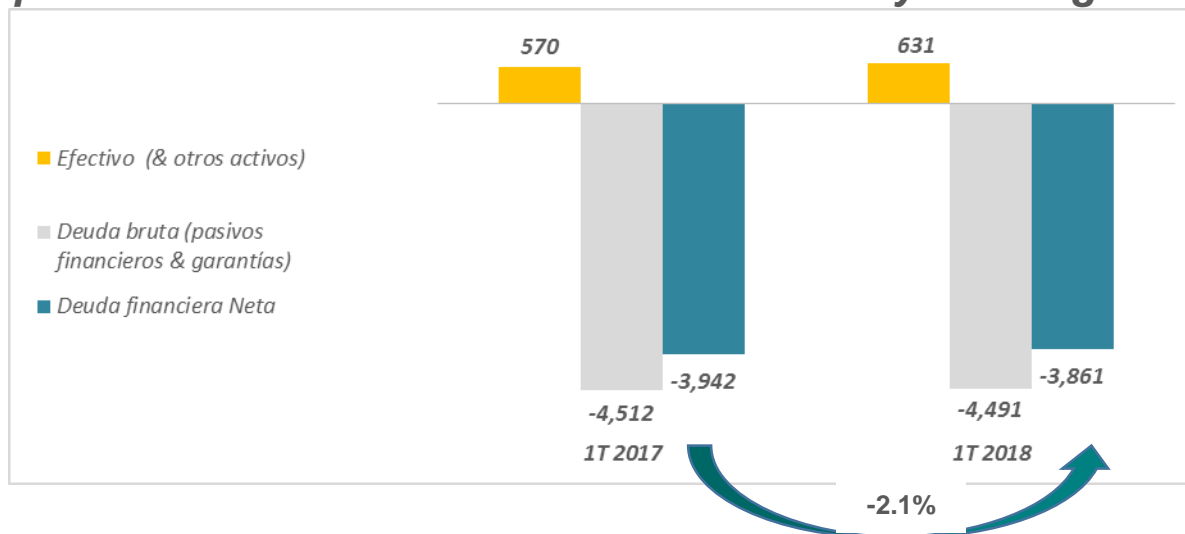
La **Utilidad Neta** atribuible al Grupo incluye:

- Menor gasto financiero por tasas de intervención más bajas (Bra <sup>(1)</sup> -575 pb, Col <sup>(1)</sup> -250 pb).
- Esfuerzos en productividad en la región lo cual favoreció las operaciones internacionales.
- Incremento en los gastos no recurrentes relacionados con el proceso de reestructuración en Colombia y Brasil. .

(1) Tasa SELIC en Brasil y de intervención en Colombia

# Deuda Neta y Caja a nivel Holding<sup>(1)</sup>

## Mejoras provenientes de incremento en dividendos y menor gasto financiero



### DFN a nivel holding:

- ✓ \$3.9 B a Mar 31 de 2018, mejorando en \$81,000 M (-2.1% vs 1T17).
- ✓ La tasa repo fue 250 pb más baja que la del 1T18 (4.5%) vs 1T17 (7.0%).
- ✓ Tasas de interés por debajo de IBR3M + 3.5% en \$ y por debajo de LIBOR3M + 1.75% en USD.
- ✓ Se registró un pago por amortización del crédito de largo plazo de \$97.500 M realizado en Febrero.

### Caja a nivel holding:

- ✓ Mejora de la generación de caja de \$61,000 M (+10.7% vs 1T17).
- ✓ Aumento de dividendos y menor costo de deuda, parcialmente compensado por menores dividendos distribuidos (Cuarto y ultimo pago de la utilidad de 2016)

(1) Holding: Almacenes Exito S.A sin subsidiarias Colombianas o internacionales. Nota: EBITDA ajustado: EBITDA holding + Dividendos recibidos de las subsidiarias de la holding. IBR 3M (Indicador Bancario de Referencia) – Tasa de Referencia del Mercado: 4.205%, Libor 3M 2.3118%.

# Seguimiento a las Sinergias

**4** países

**USD120 M**

De beneficio anual recurrente  
esperado en 2018

**28** Iniciativas en  
ejecución

## Formatos & Marcas

### Cash & Carry



**2x**

Crecimiento en  
ventas vs almacenes  
convertidos

**9**

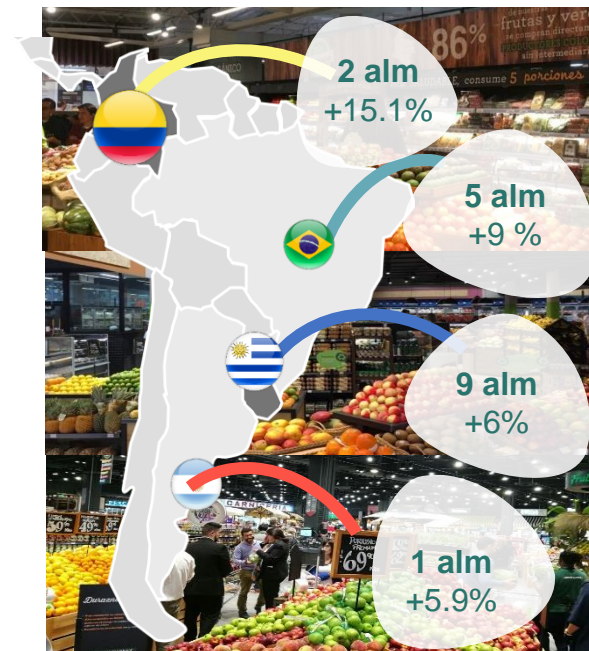
Alm en  
operación

**17**

Alm esperados  
para fin de año

### Fresh Market

17 Almacenes con ventas por encima de los  
almacenes de la marca Carulla sin el modelo





# Sinergias – Actividades conjuntas

*Aumento del poder de compra de alimentos por una sólida integración*



Ejemplo: compra de frutas

**USD 1.9 M**

Compras conjuntas de manzanas, naranjas, mandarinas, uvas, kiwi, peras

**8%** Ahorros a nivel del costo

**84** Contenedores

 45  39



**220**

Contenedores de alimentos

**1.2x**

El volume de 1T18 vs 1T17

**USD 11.2 M**

Compras conjuntas

**USD 0.6 M**

Ahorros a nivel del costo

# Sinergias – Modelo Textil

## Consolidación del modelo textil en la región



Implementado en

**4**

Almacenes más en Brasil

**61**

Almacenes en la región con la propuesta de valor textil

## Crecimiento de las ventas de textil e incremento de la participación en las ventas

	Aumento de las ventas	Incremento de la mezcla de ventas
	<b>6.9%</b>	<b>34 pb</b>
	<b>18.1%</b>	<b>20 pb</b>
	<b>28.4%</b>	<b>58 pb</b>





- ✓ **Ingresos operacionales** crecieron a pesar de una tendencia de inflación de alimentos más baja.
- ✓ **Resultado positivo de las operacionales internacionales** mejoró el desempeño operacional a pesar del efecto negativo en tasa de cambio.
- ✓ **Los Planes de control de gastos** continúan avanzando y mejorando la productividad en todas las unidades de negocio, aún bajo la presión inflacionaria.
- ✓ **Utilidad Neta positiva** comparada con la pérdida del 1T17.
- ✓ **Plan de sinergias en marcha** para alcanzar un beneficio recurrente de USD120 M en 2018.
- ✓ Primeros signos de recuperación **de los Ingresos operacionales en Colombia** después de 4 trimestres.
- ✓ **Claro plan de acción** por país para impulsar los resultados, expandir el negocio y promover la monetización del tráfico.
- ✓ Continuación de formatos y modelos de tendencia tales como **Cash & Carry, Fresh Market** y el **Omnicanal**.

# Anexos

## Colombia

- ✓ Expansión Retail de 12 a 15 almacenes (+20k m2 de área bruta), incluyendo 8 almacenes Surtimayorista.
- ✓ Modelo Fresh Market a ser implementado en 5 almacenes en el país y mejores iniciativas a ser ejecutadas en los Almacenes Carulla.
- ✓ Gastos de adm y ventas creciendo por debajo de la inflación beneficiados por los planes de productividad.
- ✓ Expansión de 160k m2 de expansión de Viva Malls con la apertura de Viva Envigado y Viva Tunja.
- ✓ Puntos Colombia inicio de operaciones durante el 1S18.
- ✓ CAPEX: aproximadamente de \$300.000 M.

## Brasil

- ✓ Expansión Retail: 20 almacenes Assaí (incluyendo conversiones).
- ✓ Renovaciones: 20 Pão de Açúcar.
- ✓ Implementación gradual del modelo Fresh Market en los Almacenes Pao de Açúcar.
- ✓ CAPEX: aproximadamente R\$1.6 B.

## Uruguay

- ✓ Fortalecimiento del formato de conveniencia con la apertura de 8 a 10 Devoto Express.
- ✓ Foco en la preservación de sólidos niveles de márgenes.
- ✓ CAPEX: aproximadamente UYU\$170 M.

## Argentina

- ✓ Continuación del desarrollo del negocio dual retail-inmobiliario.
- ✓ CAPEX: aproximadamente ARS\$160 M.

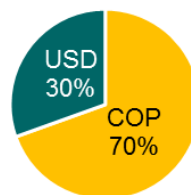
## Latam

- ✓ Beneficios de sinergias por aproximadamente USD120 M, de 28 iniciativas en los 4 países.

# 1T18 Deuda por País y Vencimiento

(En millones de \$)	Ingresos Operacionales 12M <sup>(1)</sup>	EBITDA recurrente 12M	ROI 12M	Deuda Neta Ultimo trimestre <sup>(2)</sup>	Participación Éxito	Valor de Mercado de la participación <sup>(3)</sup>
Colombia	11,114,053	589,893	338,553	3,937,008	100%	
Brazil	41,459,399	2,772,732	2,038,881	3,177,761	18.7%	2,774,060,636
Uruguay	2,654,530	213,715	188,566	264,389	62.5%-100% <sup>(4)</sup>	
Argentina	1,452,429	61,120	45,271	50,837	100%	
<b>Total</b>	<b>56,680,411</b>	<b>3,637,460</b>	<b>2,611,271</b>	<b>7,429,995</b>		

## Deuda bruta a nivel Holding<sup>(2)</sup> por moneda



## Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

31 Marzo de 2018 (millones de pesos)	Valor nominal <sup>(3)</sup>	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	31/03/2018 <sup>(3)</sup>
Largo plazo	1,850,000	Variable	Agosto 2025	1,460,020
Mediano plazo COP	838,000	Variable	Diciembre 2020	838,000
Mediano plazo- Bilateral	158,380	Fija	Abril 2019	158,380
Mediano plazo- USD	1,251,212	Variable	Diciembre 2020	1,251,212
Crédito rotativo - Sindicado	500,000	Variable	Agosto 2020	470,000
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Agosto 2018	100,000
Corto plazo - Bilateral USD	75,073	Variable	May 2018 <sup>(4)</sup>	75,073
<b>Total deuda bruta</b>	<b>4,772,664</b>			<b>4,352,684</b>

(1) Deuda sin garantías contingentes y cartas de crédito.

(2) Deuda a valor nominal

(3) Los créditos en USD fueron convertidos a COP utilizando la tasa de cierre del Banco de la República a diciembre 31 de 2017 (2,984)

(4) Con opción de extenderlo hasta Noviembre 2018

# 1T18 P&G y CAPEX por país

	Colombia	Brazil	Uruguay	Argentina	Consolidado
En millones de pesos colombianos	1T18	1T18	1T18	1T18	1T18
<b>Ingresos Operacionales</b>	2,699,187	9,997,301	715,052	333,818	13,743,788
<b>Utilidad Bruta</b>	655,022	2,245,057	248,778	113,132	3,261,223
<i>% Ing Operacionales</i>	24.3%	22.5%	34.8%	33.9%	23.7%
<b>Gastos de administración y ventas</b>	-547,713	-1,742,990	-173,063	-104,618	-2,567,618
<i>% Ing Operacionales</i>	-20.3%	-17.4%	-24.2%	-31.3%	-18.7%
<b>Depreciaciones y amortizaciones</b>	-59,729	-186,183	-6,529	-3,609	-256,050
<b>Total Gastos de administración y ventas</b>	-607,442	-1,929,173	-179,592	-108,227	-2,823,668
<i>% Ing Operacionales</i>	-22.5%	-19.3%	-25.1%	-32.4%	-20.5%
<b>Utilidad Operacional recurrente</b>	47,580	315,884	69,186	4,905	437,555
<i>% Ing Operacionales</i>	1.8%	3.2%	9.7%	1.5%	3.2%
<b>Ingresos y gastos no recurrentes</b>	-38,123	-31,389	19	-3,651	-73,144
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	9,457	284,495	69,205	1,254	364,411
<i>% Ing Operacionales</i>	0.4%	2.8%	9.7%	0.4%	2.7%
<b>EBITDA recurrente</b>	107,309	502,067	75,715	8,514	693,605
<i>% Ing Operacionales</i>	4.0%	5.0%	10.6%	2.6%	5.0%
<b>EBITDA</b>	69,186	470,678	75,734	4,863	620,461
<i>% Ing Operacionales</i>	2.6%	4.7%	10.6%	1.5%	4.5%
<b>Resultado financiero neto</b>	-90,809	-118,025	1,301	-8,978	-216,511

## CAPEX ( en millones)

<b>En Pesos</b>	62,561	302,085	1,223	11,769	377,638
<i>En moneda local</i>	62,561	343	12	81	

# 1T18 Análisis Suma de Partes

(En millones de \$)	Ingresos Operacionales 12M <sup>(1)</sup>	EBITDA recurrente 12M	ROI 12M	Deuda Neta Ultimo trimestre) <sup>(2)</sup>	Participación Éxito	Valor de Mercado de la participación (3)
Colombia	11,114,053	589,893	338,553	3,937,008	100%	
Brazil	41,459,399	2,772,732	2,038,881	3,177,761	18.7%	2,774,060,636
Uruguay	2,654,530	213,715	188,566	264,389	62.5%-100% <sup>(4)</sup>	
Argentina	1,452,429	61,120	45,271	50,837	100%	
<b>Total</b>	<b>56,680,411</b>	<b>3,637,460</b>	<b>2,611,271</b>	<b>7,429,995</b>		

(1) No incluye eliminaciones entre compañías

(2) Deuda bruta (sin garantías contingentes y cartas de crédito) - Efectivo

(3) Capitalización de Mercado de GPA al 31/03/18

(4) Éxito posee el 100% de Devoto y el 62.5% de Disco



# 1T18 Balance General Consolidado

Balance General Consolidado (En millones de pesos colombianos)	Mar 2018	Dic 2017	Var %
<b>Activos</b>	<b>57,536,937</b>	<b>64,515,547</b>	<b>-10.8%</b>
<b>Activo corriente</b>	<b>28,584,160</b>	<b>33,960,011</b>	<b>-15.8%</b>
Caja y equivalentes de caja	2,294,867	5,281,618	-56.5%
Inventarios	5,579,491	5,912,514	-5.6%
Cuentas comerciales por cobrar	1,236,581	1,172,458	5.5%
Activos por impuestos	703,503	722,658	-2.7%
Activos no corrientes mantenidos para la venta	18,264,234	20,452,803	-10.7%
Otros	505,484	417,960	20.9%
<b>Activos no corrientes</b>	<b>28,952,777</b>	<b>30,555,536</b>	<b>-5.2%</b>
Plusvalía	5,296,830	5,559,953	-4.7%
Otros activos intangibles	5,141,987	5,544,031	-7.3%
Propiedades, planta y equipo	11,803,092	12,505,418	-5.6%
Propiedades de Inversión	1,487,303	1,496,873	-0.6%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	741,287	817,299	-9.3%
Activo por impuestos diferidos	1,576,808	1,553,715	1.5%
Activos por impuestos	1,492,606	1,575,743	-5.3%
Otros	1,412,864	1,502,504	-6.0%
<b>Pasivos</b>	<b>39,224,405</b>	<b>44,783,193</b>	<b>-12.4%</b>
<b>Pasivo corriente</b>	<b>26,832,794</b>	<b>32,289,247</b>	<b>-16.9%</b>
Cuentas por pagar	8,516,114	12,665,749	-32.8%
Obligaciones financieras	2,475,125	1,906,774	29.8%
Otros pasivos financieros	630,848	645,311	-2.2%
Pasivo no corrientes mantenidos para la venta	14,440,509	16,271,760	-11.3%
Pasivos por impuestos	254,341	289,376	-12.1%
Otros	515,857	510,277	1.1%
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>12,391,611</b>	<b>12,493,946</b>	<b>-0.8%</b>
Cuentas por pagar	41,331	47,831	-13.6%
Obligaciones financieras	3,806,592	4,070,129	-6.5%
Otras provisiones	2,307,486	2,457,220	-6.1%
Pasivos por impuestos diferidos	2,887,033	3,004,467	-3.9%
Pasivos por impuestos	461,736	521,870	-11.5%
Otros	2,887,433	2,392,429	20.7%
<b>Patrimonio</b>	<b>18,312,532</b>	<b>19,732,354</b>	<b>-7.2%</b>
Participaciones no controladoras	11,096,097	11,892,786	-6.7%
Patrimonio de los accionistas	7,216,435	7,839,568	-7.9%

# 1T18 Estado de Flujo de Efectivo consolidado

Estado de Flujos de Efectivo Resumido	Mar 2018	Mar 2017	% Var
<b>Ganancia (pérdida)</b>	<b>202,669</b>	<b>189,882</b>	<b>6.73%</b>
Total ajustes para conciliar la ganancia (pérdida)*	1,206,780	1,080,027	11.7%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	(5,386,786)	(5,897,463)	-8.7%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(449,949)	(176,739)	154.6%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	596,259	(933,696)	-163.9%
<b>Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(451,945)	38,090	
Ajustes por Interés minoritario	-	-	
<b>Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo</b>	<b>- 5,692,421</b>	<b>- 6,969,808</b>	<b>-18.33%</b>
<b>Efectivo al principio del período de activos no corrientes mantenidos para la venta</b>	<b>3,210,708</b>	<b>3,710,833</b>	<b>-13.48%</b>
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo</b>	<b>5,281,618</b>	<b>6,117,844</b>	<b>-13.67%</b>
Efectivo al final del período de activos no corrientes mantenidos para la venta	505,038	484,895	
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo</b>	<b>2,294,867</b>	<b>2,373,974</b>	

## Estado de Resultados Almacenes Éxito

	1T18 Millones de pesos	1T17 Millones de pesos	1T18/17
<b>Ventas</b>	<b>2,570,517</b>	<b>2,597,027</b>	<b>-1.0%</b>
<b>Otros Ingresos Operacionales</b>	<b>80,818</b>	<b>52,623</b>	<b>53.6%</b>
<b>Ingresos Operacionales</b>	<b>2,651,335</b>	<b>2,649,650</b>	<b>0.1%</b>
<b>Utilidad bruta</b> <i>Margen bruto</i>	<b>614,303</b> 23.2%	<b>640,422</b> 24.2%	<b>-4.1%</b>
<b>Gastos de Administración y Ventas</b> <i>GA&amp;V/Ingresos Operacionales</i>	<b>-578,593</b> -21.8%	<b>-568,350</b> -21.5%	<b>1.8%</b>
<b>Utilidad Operacional recurrente</b> <i>Margen operacional recurrente</i>	<b>35,710</b> 1.3%	<b>72,072</b> 2.7%	<b>-50.5%</b>
<b>Utilidad Operacional (Ebit)</b> <i>Margen operacional</i>	<b>-2,212</b> -0.1%	<b>37,546</b> 1.4%	<b>-105.9%</b>
<b>Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito</b> <i>Margen neto</i>	<b>9,984</b> 0.4%	<b>-7,593</b> -0.3%	<b>N/A</b>
<b>EBITDA recurrente</b> <i>Margen EBITDA recurrente</i>	<b>86,823</b> 3.3%	<b>125,632</b> 4.7%	<b>-30.9%</b>

# 1T18 Balance General a nivel Holding (1)

Holding Balance Sheet (In COP M)	Mar 2018	Dec 2017	Var %
<b>Assets</b>	<b>14,503,367</b>	<b>15,962,702</b>	<b>-9.1%</b>
<b>Current assets</b>	<b>2,286,650</b>	<b>3,273,274</b>	<b>-30.1%</b>
Cash & cash equivalents	630,977	1,619,695	-61.0%
Inventories	1,185,438	1,111,981	6.6%
Accounts receivable	149,893	189,750	-21.0%
Assets for taxes	200,260	173,580	15.4%
Others	120,082	178,268	-32.6%
<b>Non-current assets</b>	<b>12,216,717</b>	<b>12,689,428</b>	<b>-3.7%</b>
Goodwill	1,453,077	1,453,077	0.0%
Other intangible assets	151,968	156,218	-2.7%
Property, plant and equipment	2,353,121	2,382,495	-1.2%
Investment properties	334,532	339,704	-1.5%
Investments in associates and JVs	7,858,337	8,287,426	-5.2%
Others	65,682	70,508	-6.8%
<b>Liabilities</b>	<b>7,286,932</b>	<b>8,123,134</b>	<b>-10.3%</b>
<b>Current liabilities</b>	<b>4,051,862</b>	<b>4,667,219</b>	<b>-13.2%</b>
Trade payables	2,225,745	3,301,661	-32.6%
Borrowing-short term	1,260,239	799,920	57.5%
Other financial liabilities	170,226	128,239	32.7%
Liabilities for taxes	30,106	41,816	-28.0%
Others	365,546	395,583	-7.6%
<b>Non-current liabilities</b>	<b>3,235,070</b>	<b>3,455,915</b>	<b>-6.4%</b>
Trade payables	3,117,171	3,292,824	-5.3%
Other provisions	19,071	19,699	-3.2%
Deferred tax liabilities	30,940	68,841	-55.1%
Others	67,888	74,551	-8.9%
<b>Shareholders' equity</b>	<b>7,216,435</b>	<b>7,839,568</b>	<b>-7.9%</b>

# 1T18 Almacenes y área de ventas

Stores & Selling Area	Stores	Selling Area (sqm)
<b>Colombia</b>		
Éxito	258	632,416
Carulla	99	85,274
Surtimax	124	65,325
Super Inter	71	64,555
Surtimayorista	9	13,951
<b>Total Colombia</b>	<b>561</b>	<b>861,521</b>
<b>Uruguay</b>		
Devoto	55	38,886
Disco	29	33,421
Geant	2	16,411
<b>Total Uruguay</b>	<b>86</b>	<b>88,718</b>
<b>Brazil</b>		
Pão de Açúcar	186	240,186
Extra Hiper	113	691,841
Extra Super	187	213,263
Minimercado Extra	183	45,928
Minuto Pão de Açúcar	82	19,455
Assaí	127	510,750
<b>Total Brazil</b>	<b>878</b>	<b>1,721,423</b>
<b>Argentina</b>		
Libertad	15	105,681
Mini Libertad	14	2,391
<b>Total Argentina</b>	<b>29</b>	<b>108,072</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1,554</b>	<b>2,779,734</b>

# Declaraciones sobre el futuro

*Este documento contiene declaraciones sobre el futuro. Las declaraciones sobre el futuro 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 el Grupo considera razonables.*

*El Grupo opera en un entorno competitivo que cambia rápidamente. Por lo tanto, el Grupo 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, podrían ocasionar resultados significativamente diferentes a los señalados en cualquier declaración sobre el futuro. Las declaraciones sobre el futuro contenidas en este documento son realizadas únicamente a la fecha aquí señalada.*

*Salvo que sea requerido por las leyes, normas o reglamentos aplicables, el Grupo 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 contenida*





**María Fernanda Moreno R.**

Investor Relations Director

+574 339 6156 + 574 339 6560

[maria.morenorodriguez@grupo-exito.com](mailto:maria.morenorodriguez@grupo-exito.com)

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

Envigado, Colombia

[www.grupoexito.com.co](http://www.grupoexito.com.co)

[exitoinvestor.relations@grupo-exito.com](mailto:exitoinvestor.relations@grupo-exito.com)