



# Presentación Corporativa 2018



*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 contenidas.*

• <b>Visión General de Grupo Exito .....</b>	<b>5</b>
• <b>Sinergias .....</b>	<b>11</b>
• <b>Hechos destacados por país:</b>	
○ <b>Colombia .....</b>	<b>15</b>
○ <b>Brazil .....</b>	<b>20</b>
○ <b>Uruguay .....</b>	<b>21</b>
○ <b>Argentina .....</b>	<b>22</b>
• <b>Accionistas, Administradores, Junta Directiva .....</b>	<b>23</b>
• <b>Gobierno Corporativo y Sostenibilidad .....</b>	<b>28</b>
• <b>Perspectivas 2018 .....</b>	<b>31</b>
• <b>Anexos:</b>	
○ <b>2017 Información Financiera.....</b>	<b>34</b>

*Grupo Éxito es una de las más grandes compañías multilatinas en Colombia y un retailer de alimentos relevante en Latinoamérica. . La Compañía cuenta con claras ventajas competitivas derivadas de su fortaleza almacenes físicos, comercio electrónico y negocios complementarios, y el valor de sus marcas, soportadas por la calidad de su recurso humano. Grupo Éxito también lidera la estrategia de Comercio electrónico y diversifica sus ingresos con un portafolio de negocios complementarios para mejorar su oferta de retail.*

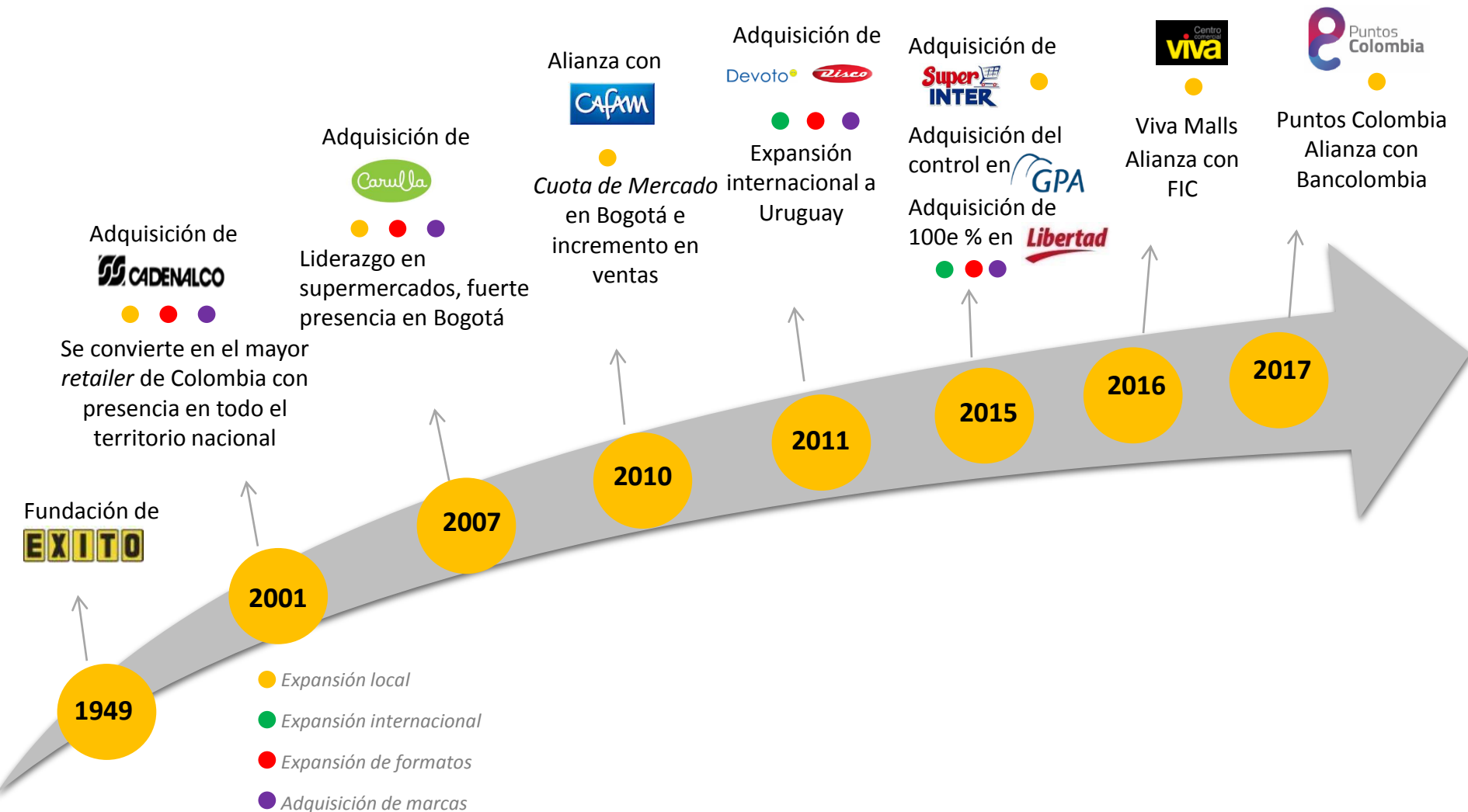
*In 2017, los Ingresos operacionales consolidados alcanzaron los \$56.4 billones principalmente por las ventas retail y por su sólido portafolio de negocios complementarios: tarjeta de crédito, viajes, seguros y negocio inmobiliario con centros comerciales en Colombia, Brasil y Argentina. La Compañía opera cerca de 1.600 almacenes: En Colombia a través de Grupo Éxito; en Brasil con Grupo Pão de Açúcar, en Uruguay con Grupo Disco y Grupo Devoto, y en Argentina con Libertad. Grupo Éxito también es el líder en Comercio electrónico en Colombia con [exitocom.com](http://exitocom.com) and [carulla.com](http://carulla.com)*

*El sólido modelo omnicanal de Grupo Éxito y su estrategia multiformato y multimarca lo convierten en el líder en todos los segmentos modernos de retail. Los hipermercados liderados bajo las marcas Éxito, Extra, Geant y Libertad; en supermercados premium con Carulla, Pão de Açúcar, Disco y Devoto; en proximidad bajo las marcas Carulla y Éxito Express, Devoto, Libertad Express y Minuto Pão de Açúcar. En formatos de bajo costo, la Compañía es líder con Surtimax y Super Inter y en Cash and Carry con Assaí en Brasil y Surtimayorista en Colombia.*



## Visión General

# Integraciones exitosas apalancan el crecimiento



# Visión de Grupo Éxito

- Retailer de alimentos líder en Sur América con presencia en 4 países: #1 en Colombia y Uruguay y #2 en Brasil en el mercado formal.
- Sólida estrategia Omnicanal
- Ingresos Operacionales consolidados de \$56.4 billones en 2017

## Marcas y formatos que cubren todos los segmentos de la población



- 574 almacenes
- Hiper, Super, Proximidad, formatos de bajo costo y Cash & Carry
- Centros comerciales
- Comercio electrónico con sitios [exito.com](http://exito.com) y [carulla.com](http://carulla.com)



- 29 almacenes
- Hiper y conveniencia
- Centros comerciales



- 882 almacenes
- Hiper, Super, Proximidad y Cash & Carry



- 88 almacenes
- Hiper, Super y Proximidad
- Comercio electrónico con sitios [Geant.com](http://Geant.com) y [devoto.com](http://devoto.com)

# Visión de Grupo Éxito



A Dic 31 de 2017

<b>Ventas Netas (M COP)</b>	10,623,405	40,975,969	2,589,761	1,383,591	55,556,241
<b>EBITDA recurrente Margen EBITDA</b>	632,769 5.7%	2,716,621 6.6%	204,903 7.8%	63,767 4.3%	3,618,060 6.4%
<b>Participación de Mercado</b>	42% <sup>(1)</sup>	14.5% <sup>(2)</sup>	44%	15%	N.A.
<b>Almacenes</b>	574	882 <sup>(3)</sup>	88	29	1.573
<b>Área arrendable (m2)</b>	583,000	259,000	5,300	170,000	1,017,300

(1) Fuente: Nielsen, Participación de Mercado en el canal moderno (Dic 2016).

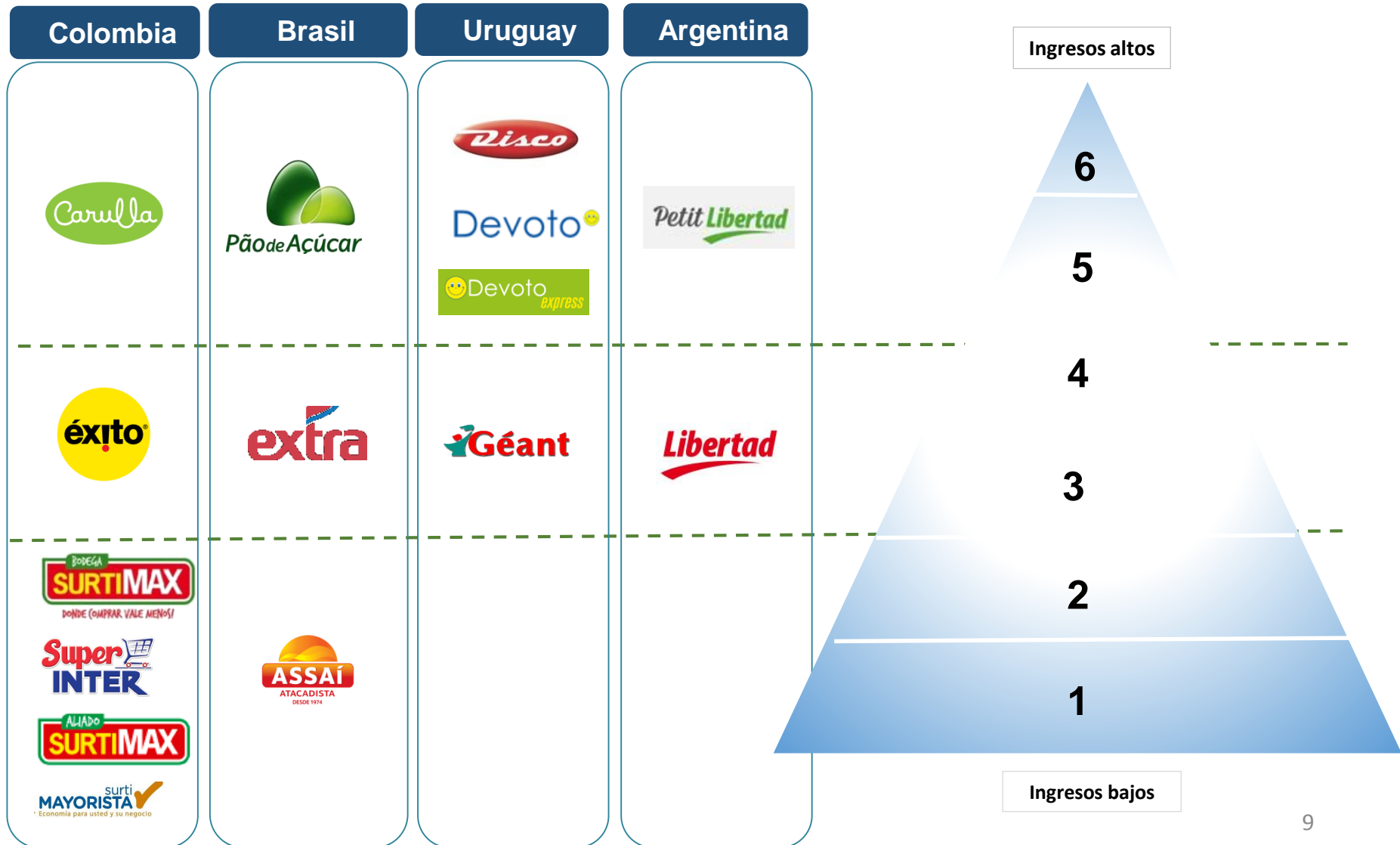
(2) Fuente: ABRAS (Brazilian Supermarket Association) (Dic 2014, alimentos solamente).

(3) Almacenes en Brasil no incluyen Estaciones de gasolina, droguerías y los Almacenes de la operación discontinua de Vía Varejo.



# Adecuada cobertura de los clientes

Marcas y Formatos para todos los segmentos de la población



# Iniciativas Estratégicas por país

*Innovación para incrementar la diferenciación en cada Mercado*



## Colombia

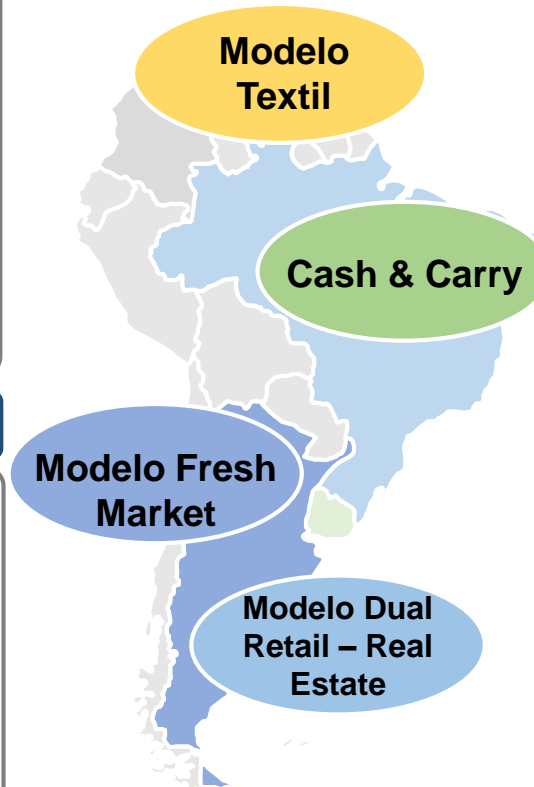
- ✓ Expansión del Cash & Carry
- ✓ Productos insuperables
- ✓ Modelo “Fresh Market”
- ✓ Omni canal:
  - Market Place
  - Entrega de última milla



## Uruguay

- ✓ Fortalecimiento del formato de conveniencia
- ✓ Conceptos “Fresh Market” y Modelo Textil

### Estrategias transversales en LatAm



## Brasil

- ✓ Optimización del portafolio de Almacenes con foco en expansión de Assaí
- ✓ Renovación de Almacenes Pão de Açúcar
- ✓ Lanzamiento de “Meu Desconto”



## Argentina

- ✓ Modelo Dual Retail-Inmobiliario
- ✓ Implementación del Modelo Textil



## Proceso de Sinergias

# Sinergias 2015-17

2015

- Grupo Éxito se convirtió en el retailer líder in SA después de adquirir GPA y Libertad.
- Redefinición de la estructura Corporativa por Accenture, identificación de sinergias.
- **15 proyectos conjuntos a ejecutar en 4 países.**

**Beneficios recurrentes por año a nivel consolidado**

**UDS\$5 M**

2016

- Oficina de integración y comité de sinergias.
- Primer almacén “fresh market” en Uruguay.
- **Compras conjuntas de productos, 330 contenedores.**
- Primer encuentro LatAm de negocios en Colombia y Brasil.
- Implementación del modelo comercial en LatAm.
- **Introducción de la estrategia textil en Brasil y Argentina.**
- **Primer cash and carry en Colombia.**

**UDS\$25 M**

2017

- **28 proyectos conjuntos ejecutados.**
- Introducción del modelo textil en Uruguay.
- Compras conjuntas de productos, 1.153 contenedores.
- Expansión del cash & carry en Colombia.
- **Expansión del concepto “Fresh Market” en 16 Almacenes en Latam.**
- Consolidación de la Proximidad en Uruguay.
- **Consolidación del modelo dual inmobiliario Argentino.**

**UDS\$100 M**

# Seguimiento a las Sinergias

**4** países

**USD120 M**

De beneficio anual recurrente esperado en 2018

**28** Iniciativas en ejecución

## Formatos y Marcas

### Cash & Carry



**2x**

Crecimiento en ventas vs almacenes convertidos

**17**

Alm esperados para fin de año

### Fresh Market



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

## Actividades conjuntas

**220**

Contenedores con alimentos  
**USD 11.2 M**

Compras conjuntas

**USD 0.6 M**

Ahorros a nivel del costo



## Modelo Textil



**61**

Almacenes en la región con la propuesta de valor textil





## Hechos destacados por país



## Supermercados y & Conveniencia

*Un placer todos los días*

- *Lo mejor en productos frescos e importados*
- *La mejor experiencia*

100 alm



*A su servicio*

## Hypermarkets, Supermarkets & Convenience stores

- *Value for Money*
- *Servicio al cliente*
- *Alimentos y no alimentos*

263 alm



## Almacenes de bajo costo



*Donde comprar cuesta menos*



- *Alto % de marcas propias*

202 alm



## Cash & Carry



9 alm



- *Formato innovador*
- *B2B y B2C*
- *Precios bajos*

## Omnicanal

- Almacenes
- E-commerce

## Formatos Innovadores

- Cash & Carry
- Aliados
- Fresh Market

## Monetización del tráfico

- Negocio inmobiliario & Viva Malls
- Negocios Complementarios
- Puntos Colombia

## Sólida propuesta comercial

- Precios Insuperables
- Marcas propias
- Productos saludables y orgánicos
- Modelo textil

*Plan estratégico centrado en la expansión rentable, nuevos formatos e innovación*







## Actividades Innovadoras

### Cash & Carry

- **Expansión** rentable
- **9 alm** al 2017
- **Respuesta sólida de ventas (+2x** aft después de conversiones)
- **Solidos retornos**
- **Bajos** costos operacionales y de **CapEx**



### Modelo Fresh Market



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

### Estrategia Omni-canal

19% crecimiento en ventas en 2017



#### Web

13,5% crecimiento en ventas

#### Click and Collect

26% crecimiento en ventas

#### Catálogos Digitales

38% crecimiento en ventas

#### Almacenes

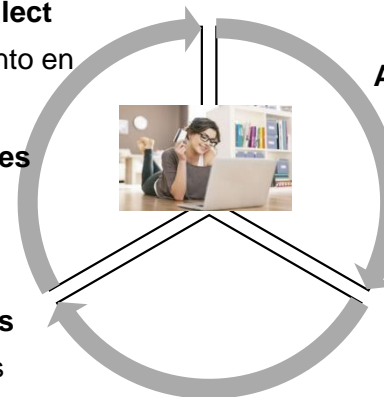
574 stores

#### Aplicaciones móviles

22% of online sales  
60% traffic in exito.com

#### Market place

700 vendedores  
50k productos



#### Domicilios



26% crecimiento en ventas

## Monetización del tráfico

### Negocios Complementarios

#### Retail Financiero



#### Viajes



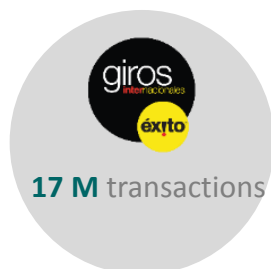
#### Telefonía Móvil



#### Seguros



#### Corresponsal no bancario



### Programa de Fidelización “Puntos Colombia”



- El más **grande ecosistema** de emisión y redención de puntos en Colombia.
- **10 M** clientes.
- **Alto potencial de monetización** de activos intangibles empezando en 2018.
- **Primera coalición de fidelización** entre un retailer y un banco en Latam.
- **Los beneficios** incluyen:
  - + Cobertura
  - + Visibilidad de marca
  - + Gasto más bajo de fidelización
  - + Conocimiento del cliente
  - + Premios

# Palancas de crecimiento en Colombia



## Monetización del tráfico

**+ 40 millones**

Visitantes en todos los centros comerciales

**1.997**

Locales comerciales

**29**

Centros y galerías comerciales (incluyendo Viva Malls)

**Viva Envigado: el centro comercial más grande del país**

**Viva Tunja: el más grande en Boyacá**



**240**

Locales comerciales

**65%**

de avance

**140 K m<sup>2</sup>**

Área arrendable

**142**

Locales comerciales

**41%**

de avance

**35 K m<sup>2</sup>**

Área arrendable

**Viva Malls**

12 centros comerciales en operación  
2 proyectos en construcción

**434 mil m<sup>2</sup>** GLA en 2018E



# Formatos & Marcas en Brasil

Lider de los formatos que marcan tendencia Premium y Cash and Carry

**extra**

300 alm

✓ Hiper & Super



**ASSAÍ**  
ATACADISTA  
DESDE 1974

Cash & Carry  
127 alm

✓ Estrategia Multi-negocio

✓ Bajo costo de operación y precios competitivos



mini mercado **extra**  
**minuto**  
Pão de Açúcar

265 alm

✓ Proximidad

✓ Mini Mercado Extra & Minuto  
Pão de Açúcar



**Pão de Açúcar**

186 stores

✓ Formato Premium

✓ Supermercado & Proximidad



**GPA Malls**

✓ Centros comerciales

✓ Primera compañía en operar en el Mercado retail de Brasil una propuesta inmobiliaria



# Formatos & Marcas en Uruguay



29 alm



Supermercados



55 stores



Supermercados y  
& Proximidad



2 stores



Hipermercados

*Operación rentable  
impulsada por una  
propuesta de valor  
diferenciada*



- Líderes en Proximidad con **Devoto Express**
- Pionero en el concepto **Fresh Market** en la región, para una experiencia de compra diferenciadora
- **devoto.com** y **geant.com** para ventas de Comercio electrónico



# Formatos & Marcas en Argentina

## Libertad

el hiper de tu familia

15 alm



Hipermercados

Petit Libertad

Mini Libertad

14 alm



Formatos de conveniencia y Premium



Galerías comerciales

Tercer actor  
inmobiliario en  
Argentina



Libertad está presente  
en 9 Estados del país

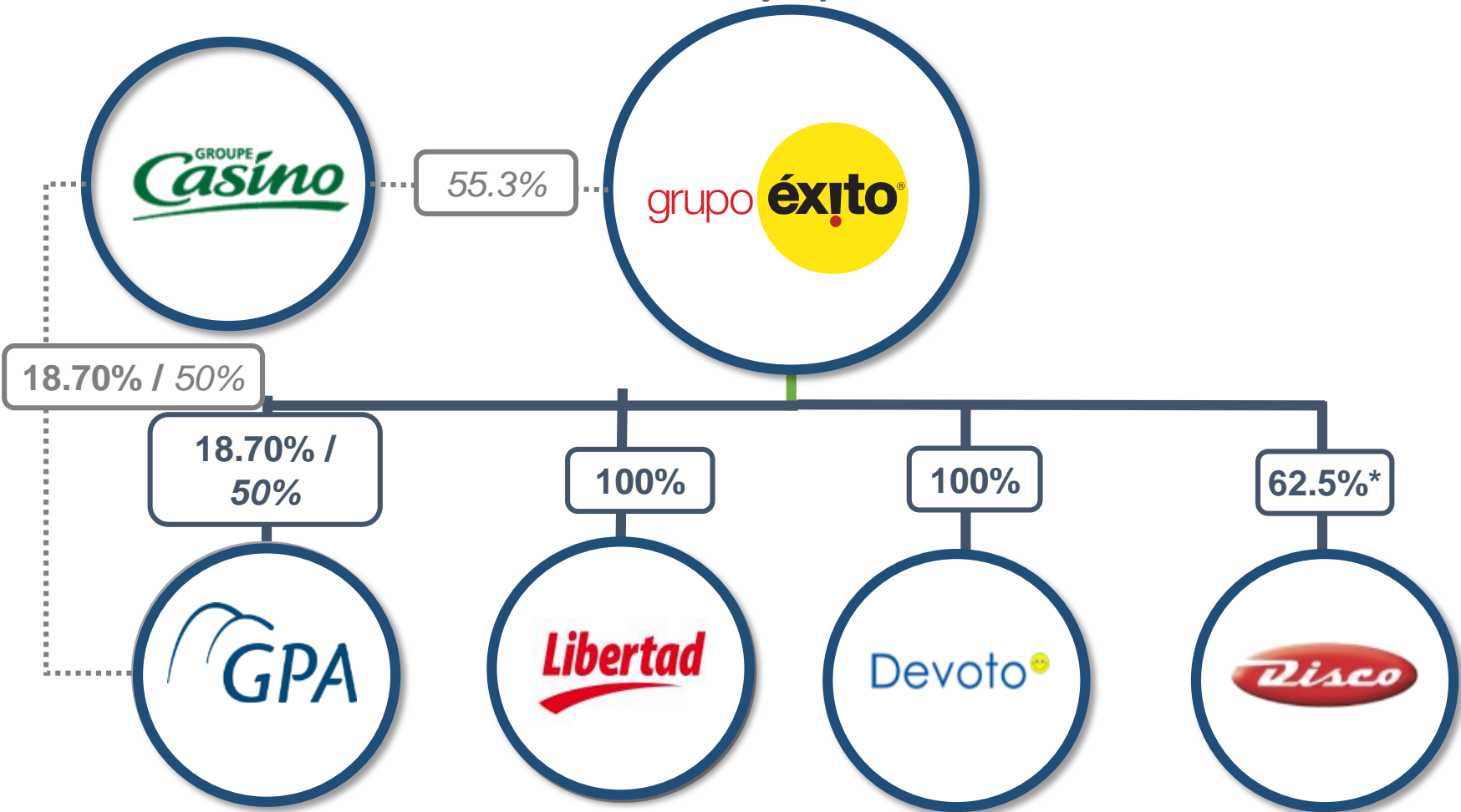
- Expansión en **conveniencia**
- Primer operador de centros comerciales por fuera de Buenos Aires con **170K m2 de área arrendable**.
- Modelo Dual retail-inmobiliario
- Desarrollo del modelo textil de **Éxito** en todos los hipermercados Libertad.



## **Estructura de propiedad, Administración y Estructura accionaria**

# Estructura de propiedad

La estructura internacional consolida la mejor plataforma de retail de su clase en Latam



% Derechos económicos

% Derechos de voto

\* Grupo Exito consolida Grupo Disco desde Enero 1 de 2015



# Alta Dirección

## Colombia



**CEO**

**Carlos Mario Giraldo**



**Presidente**

**Carlos Mario Diez**



**Vic Administrativo  
y Financiero**

**Manfred Gartz**



**VP de Negocios  
Internacionales**

**José Gabriel Loiza**



**VP Inmobiliario**

**Juan Lucas Vega**

## Brazil



**CEO GPA**

**Peter Estermann**



**Vic Financiero y de  
Servicios Corporativos**

**Christophe Hidalgo**



**Assái**

**Belmiro Gomes**

## Uruguay



**Gerente General  
Luis E. Cardoso**



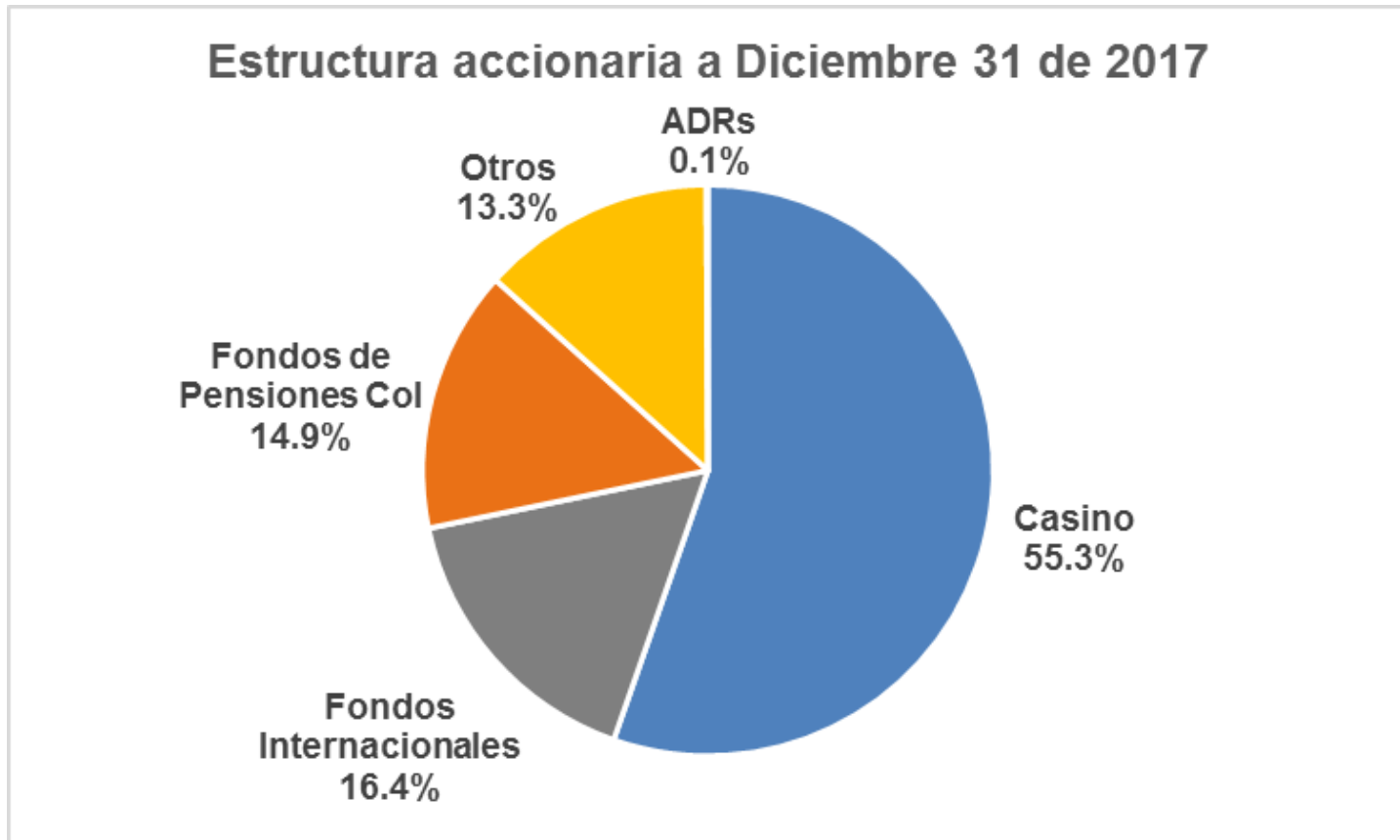
**Devoto  
Guillermo Destefanis**

## Argentina



**Gerente General  
Jean Christophe Tijeras**

# Estructura Accionaria





# 2018 Guía & Perspectivas

## 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.

- ✓ Efecto positivo en el consumo debido a una menor inflación y tasas de interés y menor gasto financiero principalmente en Colombia y Brasil.
- ✓ Continua recuperación económica gradual y del resultado en Brasil y Argentina.
- ✓ Foco en expansión retail en formatos atractivos para los consumidores, tales como el cash & carry en Colombia y Brasil, y el premium en Uruguay.
- ✓ Foco en control de costos y gastos en las operaciones.
- ✓ Continuación del plan de sinergias en línea con las expectativas y el potencial de nuevos conceptos respecto a las actividades de lealtad.
- ✓ Fortalecimiento de la estrategia omni canal para incrementar la contribución a los resultados.
- ✓ Monetización del tráfico para continuar mejorando la contribución de los negocios complementarios.



## Anexos



## **Gobierno Corporativo y Sostenibilidad**

*Exito está comprometido a mejorar y avanzar constantemente en las normas de Gobierno Corporativo*

## Adopción de las normas de la OCDE sobre Gobierno Corporativo en Colombia

- Revisión exhaustiva del Código de Gobierno Corporativo y el Programa de Transparencia.
- Avances en la consolidación de las mejores prácticas de gobierno corporativo (nivel de cumplimiento del 97%).
- Nuevas normas referentes a la aprobación de transacciones con parte relacionada, medidas para la información privilegiada y revelación de información.

## Composición de la Junta y de los Comités de Junta

- Comité de Riesgos y de Auditoría integrado solo por Miembros Independientes .
- El Presidente de la Junta Directiva es un miembro independiente.
- Los Directores de los Comités con Miembros Independientes .

## Conflicto de Interés y transacciones con partes relacionadas

- Los conflictos de interés a nivel de la Junta Directiva son solucionados por los miembros no conflictuados.
- Transacciones con parte relacionada (TPR) serán evaluadas por el comité de Riesgos y Auditoría o por la Junta Directiva (dependiendo de la materialidad\*). Se requiere aprobación de los accionistas para transacciones superiores a los 10 M de USD



## Gen Cero

- Comunicar y sensibilizar.
- Generar recursos y alianzas.
- Generar y divulgar conocimiento.
- Incidir en la política pública.

## Comercio sostenible

- Desarrollar a nuestros aliados y proveedores.
- Comercializar local y directamente.
- Realizar auditorías sostenibles.

## Mi planeta

- Construir obras civiles sostenibles.
- Medir y mitigar la huella de carbono.
- Ser eficientes en el manejo de recursos y residuos.
- Educar al consumidor.
- Reducir material.

## Vida Sana

- Fomentar la actividad física y el deporte.
- Educar clientes, empleados y proveedores.
- Comercializar alternativas saludables.

## El éxito del Grupo Éxito está en su gente

- Fomentamos el diálogo social.
- Desarrollamos nuestra gente en el ser y en el hacer.
- Reconocemos el desempeño y potencializamos el talento.
- Somos atractivos, diversos e incluyentes.
- Propiciamos un buen lugar para trabajar.





## Resultados Financieros

1T18

y año 2017

# 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%

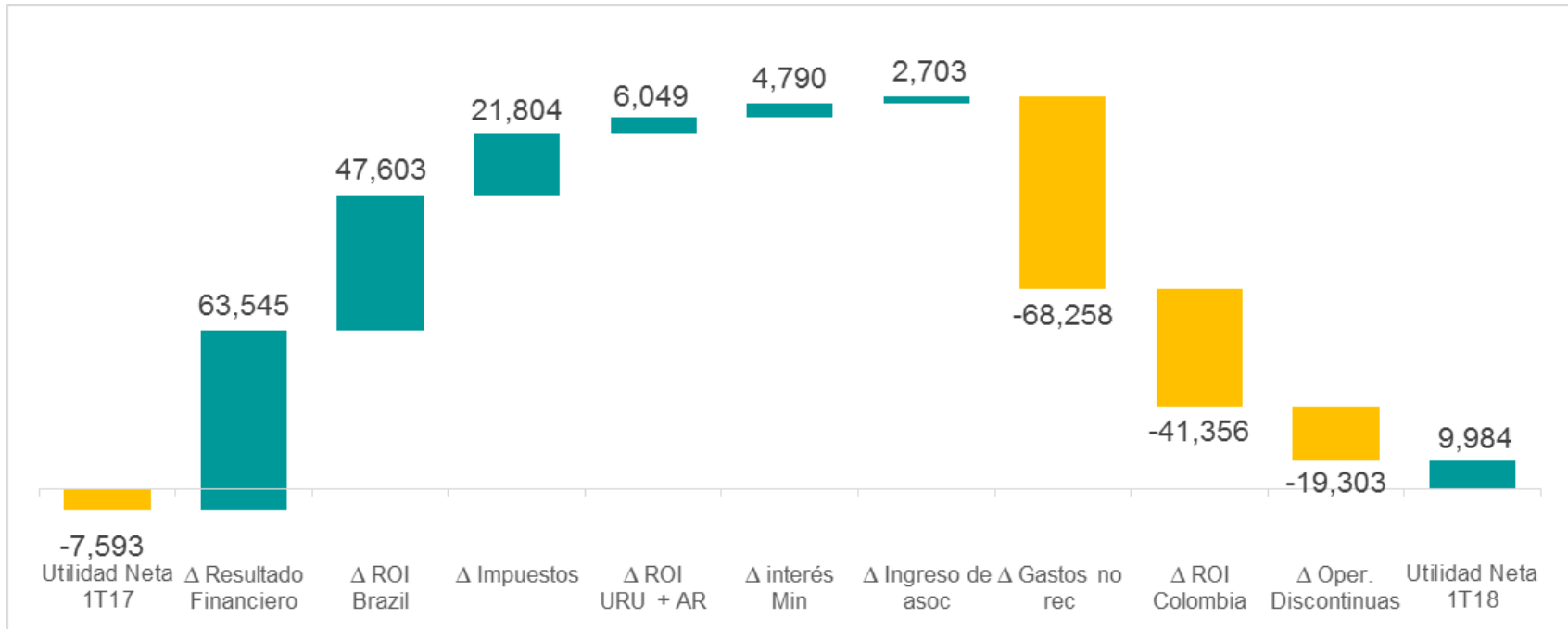
El TC afectó negativamente los resultados en pesos colombianos, un 4.4% a nivel de las ventas y en 4.0% a nivel del EBITDA recurrente

- ✓ **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*



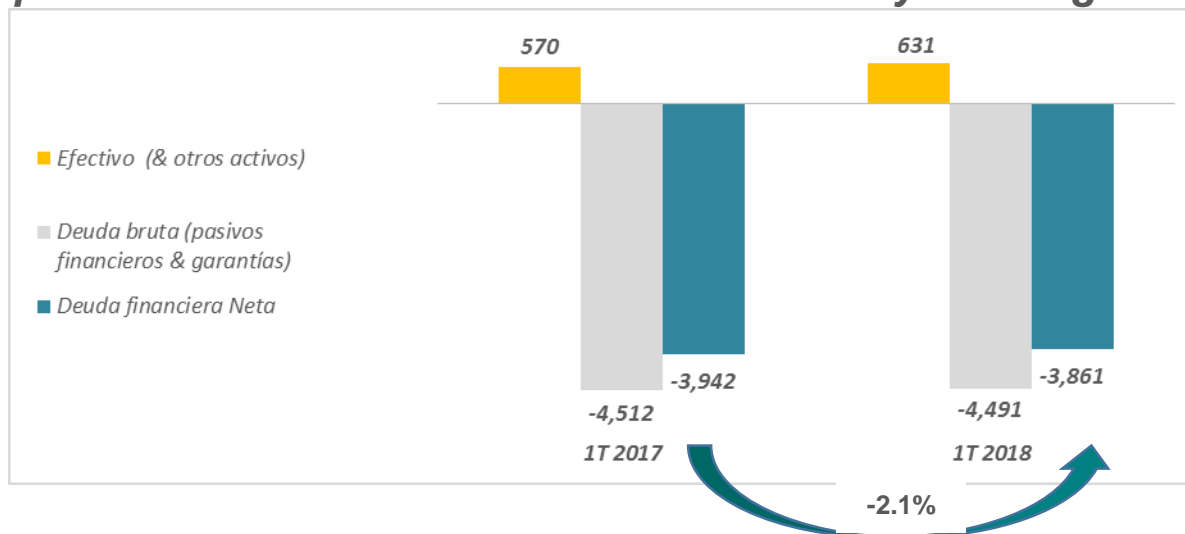
La **Utilidad Neta** atribuible al Grupo incluye:

- 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 (1)

## 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%.

- ✓ **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**.

# 4T/2017 Resultados Financieros Consolidados grupo éxito

*Sólido crecimiento en márgenes por esfuerzos en productividad y el desempeño internacional.*

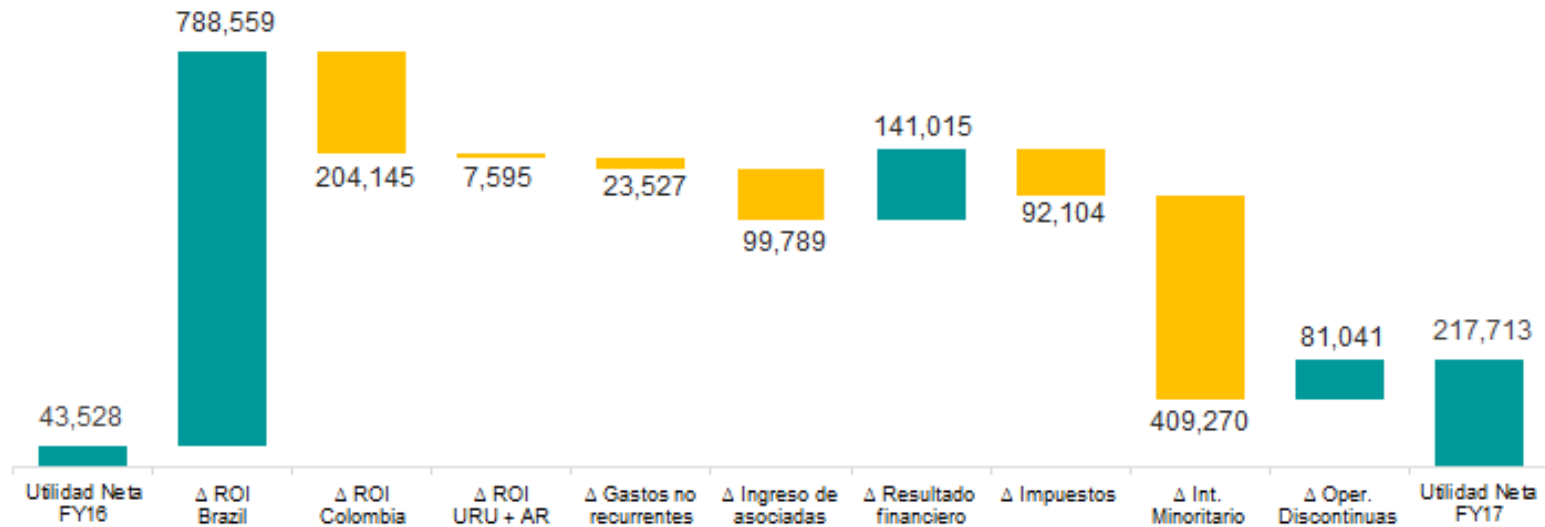
Estado de Resultados Consolidado	4T17	4T16	%Var	2017	2016	%Var
	Millones de pesos	Millones de pesos		Millones de pesos	Millones de pesos	
<b>Ingresos Operacionales</b>	<b>15,729,626</b>	<b>14,938,123</b>	<b>5.3%</b>	<b>56,442,803</b>	<b>51,606,955</b>	<b>9.4%</b>
<b>Utilidad bruta</b> <i>Margen bruto</i>	<b>4,029,674</b> 25.6%	<b>3,664,217</b> 24.5%	<b>10.0%</b>	<b>14,030,623</b> 24.9%	<b>12,529,515</b> 24.3%	<b>12.0%</b>
<b>Gastos de Administración y Ventas</b> <i>GA&amp;V/Ingresos Operacionales</i>	<b>-3,083,570</b> -19.6%	<b>-2,866,878</b> -19.2%	<b>7.6%</b>	<b>-11,431,648</b> -20.3%	<b>-10,507,359</b> -20.4%	<b>8.8%</b>
<b>Utilidad Operacional recurrente</b> <i>Margen operacional recurrente</i>	<b>946,104</b> 6.0%	<b>797,339</b> 5.3%	<b>18.7%</b>	<b>2,598,975</b> 4.6%	<b>2,022,156</b> 3.9%	<b>28.5%</b>
<b>Utilidad Operacional (Ebit)</b> <i>Margen operacional</i>	<b>799,333</b> 5.1%	<b>604,528</b> 4.0%	<b>32.2%</b>	<b>2,131,563</b> 3.8%	<b>1,578,271</b> 3.1%	<b>35.1%</b>
<b>Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito</b> <i>Margen neto</i>	<b>187,374</b> 1.2%	<b>191,499</b> 1.3%	<b>N/A</b>	<b>217,713</b> 0.4%	<b>43,528</b> 0.1%	<b>N/A</b>
<b>EBITDA recurrente</b> <i>Margen EBITDA recurrente</i>	<b>1,214,818</b> 7.7%	<b>1,035,230</b> 6.9%	<b>17.3%</b>	<b>3,618,060</b> 6.4%	<b>2,908,350</b> 5.6%	<b>24.4%</b>
<b>EBITDA</b> <i>Margen EBITDA</i>	<b>1,068,047</b> 6.8%	<b>842,419</b> 5.6%	<b>26.8%</b>	<b>3,150,648</b> 5.6%	<b>2,464,465</b> 4.8%	<b>27.8%</b>
<b>Utilidad bruta excluyendo ajuste</b> <i>Margen bruto excluyendo ajuste</i>	<b>3,706,966</b> 23.6%	<b>3,664,217</b> 24.5%	<b>1.2%</b>	<b>13,379,658</b> 23.7%	<b>12,276,686</b> 23.8%	<b>9.0%</b>
<b>EBITDA recurrente excluyendo ajuste</b> <i>Margen EBITDA recurrente excluyendo ajuste</i>	<b>892,110</b> 5.7%	<b>1,035,230</b> 6.9%	<b>-13.8%</b>	<b>2,967,095</b> 5.3%	<b>2,655,521</b> 5.1%	<b>11.7%</b>

- ✓ **Ingresos operacionales** beneficiados por las **operaciones internacionales** y los **otros ingresos** especialmente del **inmobiliario** tanto en Colombia como en Argentina.
- ✓ **Utilidad bruta** creció impulsado por un menor costo de ventas por la integración de las unidades de negocio y las compras conjuntas en todos los países.
- ✓ **GA&V** crecieron por debajo de las ventas por la **mejora en productividad** y **reducción de costos**, los cuales compensaron el efecto de la alta inflación del año anterior que ocasionaron salarios arrendamientos y servicios públicos más altos.

(1) Cifras excluyen los efectos no recurrentes del impacto del incendio en el CD Osasco en Diciembre, 2017 y los créditos fiscales (reembolso de ICMS ST basado en la diferencia de utilidad presuntiva y el margen de utilidad gravable.

# Utilidad Neta atribuible al Grupo y propuesta de Dividendos

*Importante mejora de Utilidad Neta impulsada por el resultado operacional internacional*



La **Utilidad Neta del Grupo en 2017 fue de \$217,713 M**, comparada con \$43,528 M obtenida en 2016, la mejora de 5x se debió principalmente a:

- **Sólido Desempeño operacional de Brasil.**
- **Productividad** en toda la región.
- Mejor **resultado financiero** por tasas de interés más bajas en Colombia y Brasil.

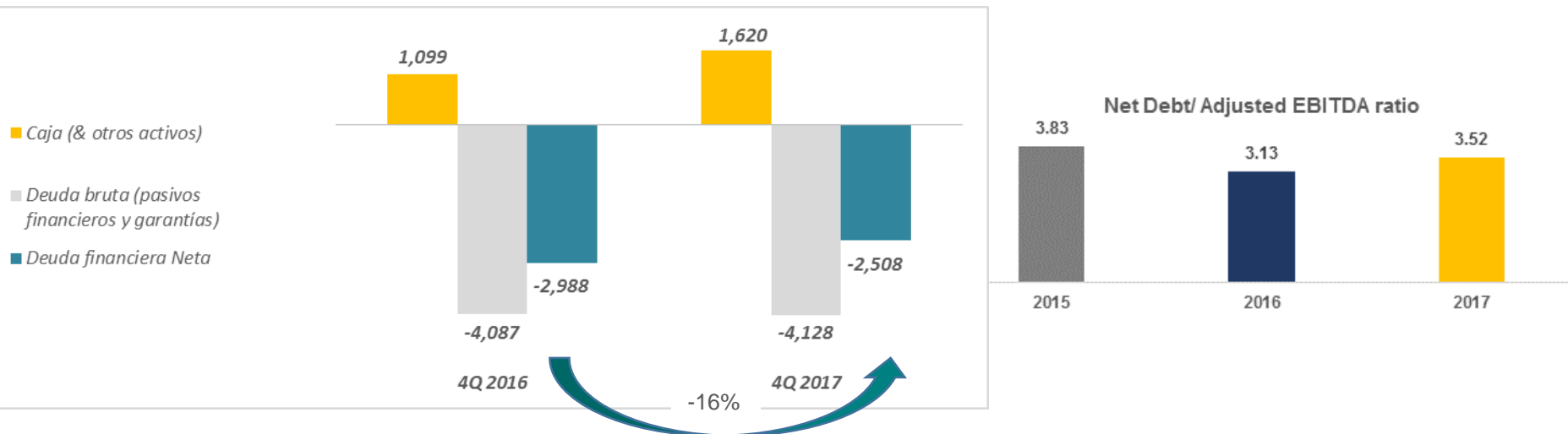
## 2018 Propuesta de Dividendos

- **Dividendos** por \$243,20 por acción equivalente al **50% pay-out ratio** para los accionistas.
- Propuesta sujeta a **aprobación** por la Asamblea General de Accionista a celebrarse en Marzo 23 de 2018.



# Deuda Neta y Caja a nivel Holding (1)

Indicador DFN/EBITDA<sup>(2)</sup> ajustado fue 3.52x a Dic de 2017



## ✓ DFN a nivel holding :

- **\$ 2.5 B** a Dic 31, 2017 **una mejora de \$ 477,000 M** (var. 16.0% vs 4T16).
- **Indicador de DFN/EBITDA ajustado<sup>(2)</sup>** aumentó explicado principalmente por un año bastante retador en Colombia. La tendencia de mediano plazo de desapalancamiento permanece inmodificable.
- **Se ejecutó el plan de refinanciamiento** de un crédito sindicado por USD450M (Dic 2020) con 9 bancos internacionales y un crédito rotativo por \$ 500,000 M (Ago 2020) en el Mercado local.
- **Tasas de interés** inferior a IBR3M + 3.5% en COP y LIBOR3M + 1.75% en USD.
- **Tasa Repo** fue **275 pb** menos que en 4T17 (4.75%) versus 4T16 (7.50%).

## ✓ Caja a nivel holding:

- **Generación de caja mejoró** por mejor Capital de Trabajo, menores impuestos y dividendos recibidos.

(1) Holding: Almacenes Exito sin subsidiarias colombianas o internacionales

(2) EBITDA ajustado: EBITDA holding + Dividendos recibidos de las subsidiarias de la holding.

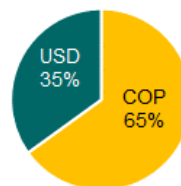
Nota: IBR 3M (Indicador Bancario de Referencia) – Tasa de referencia de Mercado: 4.513%. Libor 3M 1.69428%.

# 4T/2017 Deuda por País y Vencimientos

## Deuda neta por país

31 Diciembre de 2017 (millones de pesos)	Colombia	Uruguay	Brasil	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	944,471	440,418	1,140,502	26,694	2,552,085
Deuda de largo plazo	3,361,953	-	3,010,184	-	6,372,137
<b>Total deuda bruta <sup>(1)</sup></b>	<b>4,306,424</b>	<b>440,418</b>	<b>4,150,686</b>	<b>26,694</b>	<b>8,924,222</b>
Efectivo y equivalentes de efectivo	1,688,877	144,759	3,423,450	24,532	5,281,618
<b>Deuda Neta</b>	<b>2,617,547</b>	<b>295,659</b>	<b>727,236</b>	<b>2,162</b>	<b>3,642,604</b>

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



## Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

31 Diciembre de 2017 (millones de pesos)	Valor nominal (3)	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	31/12/2017 (3)
Largo plazo	1,850,000	Variable	Agosto 2025	1,557,515
Mediano plazo COP	838,000	Variable	Diciembre 2020	838,000
Mediano plazo- Bilateral	158,380	Fija	Abril 2019	158,380
Mediano plazo- USD	1,342,800	Variable	Diciembre 2020	1,342,800
Crédito rotativo - Sindicado	500,000	Variable	Agosto 2020	-
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Agosto 2018	100,000
Corto plazo - Bilateral USD	80,568	Variable	Feb 2018 <sup>(4)</sup>	80,568
<b>Total deuda bruta</b>	<b>4,869,748</b>			<b>4,077,263</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

# 2017 Estado de resultados y CapEx por país

	Colombia	Brazil	Uruguay	Argentina	Consolidated
En millones de pesos colom	FY17	FY17	FY17	FY17	FY17
<b>Ingresos Operacionales</b>	11,111,008	41,272,009	2,612,979	1,466,820	56,442,803
<b>Utilidad Bruta</b>	2,737,702	9,897,354	887,076	511,758	14,030,623
<i>% Ing Operacionales</i>	24.6%	24.0%	33.9%	34.9%	24.9%
<b>Gastos de administración y ventas</b>	-2,104,933	-7,180,733	-682,173	-447,991	-10,412,563
<i>% Ing Operacionales</i>	-18.9%	-17.4%	-26.1%	-30.5%	-18.4%
<b>Depreciaciones y amortizaciones</b>	-252,860	-725,343	-24,734	-16,148	-1,019,085
<b>Total Gastos de administración y ventas</b>	-2,357,793	-7,906,076	-706,907	-464,139	-11,431,648
<i>% Ing Operacionales</i>	-21.2%	-19.2%	-27.1%	-31.6%	-20.3%
<b>Utilidad Operacional recurrente</b>	379,909	1,991,278	180,169	47,619	2,598,975
<i>% Ing Operacionales</i>	3.4%	4.8%	6.9%	3.2%	4.6%
<b>Ingresos y gastos no recurrentes</b>	-49,842	-419,745	3,296	-1,121	-467,412
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	330,067	1,571,533	183,465	46,498	2,131,563
<i>% Ing Operacionales</i>	3.0%	3.8%	7.0%	3.2%	3.8%
<b>EBITDA recurrente</b>	632,769	2,716,621	204,903	63,767	3,618,060
<i>% Ing Operacionales</i>	5.7%	6.6%	7.8%	4.3%	6.4%
<b>EBITDA</b>	582,927	2,296,876	208,199	62,646	3,150,648
<i>% Ing Operacionales</i>	5.2%	5.6%	8.0%	4.3%	5.6%
<b>Resultado financiero neto</b>	-421,705	-678,663	8,529	-28,899	-1,120,738

## CAPEX

<b>En \$</b>	414,994	1,583,960	135,313	61,180	2,195,447
<b>En moneda local</b>	414,994	1,713	1,305	386	

# 2017 Balance General Consolidado

<b>Balance General Consolidado (En millones de COP)</b>	<b>Dic 2017</b>	<b>Dic 2016</b>	<b>Var %</b>
<b>ACTIVOS</b>	<b>64,515,547</b>	<b>62,480,961</b>	<b>3.3%</b>
<b>Activo corriente</b>	<b>33,960,011</b>	<b>32,638,001</b>	<b>4.1%</b>
Caja y equivalentes de caja	5,281,618	6,117,844	-13.7%
Inventarios	5,912,514	5,778,173	2.3%
Cuentas comerciales por cobrar	1,172,458	1,130,394	3.7%
Activos por impuestos	722,658	875,185	-17.4%
Activos no corrientes mantenidos para la venta	20,452,803	18,429,787	11.0%
Otros	417,960	306,618	36.3%
<b>Activos no corrientes</b>	<b>30,555,536</b>	<b>29,842,960</b>	<b>2.4%</b>
Plusvalía	5,559,953	5,618,492	-1.0%
Otros activos intangibles	5,544,031	5,663,422	-2.1%
Propiedades, planta y equipo	12,505,418	12,256,656	2.0%
Propiedades de Inversión	1,496,873	1,843,593	-18.8%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	817,299	1,068,087	-23.5%
Activo por impuestos diferidos	1,553,715	1,456,866	6.6%
Activos por impuestos	1,575,743	581,947	170.8%
Otros	1,502,504	1,353,897	11.0%
<b>PASIVOS</b>	<b>44,783,193</b>	<b>43,369,752</b>	<b>3.3%</b>
<b>Pasivo corriente</b>	<b>32,289,247</b>	<b>30,853,598</b>	<b>4.7%</b>
Cuentas por pagar	12,665,749	11,537,028	9.8%
Obligaciones financieras	1,906,774	2,963,111	-35.6%
Otros pasivos financieros	645,311	805,413	-19.9%
Pasivo no corrientes mantenidos para la venta	16,271,760	14,592,207	11.5%
Pasivos por impuestos	289,376	303,418	-4.6%
Otros	510,277	652,421	-21.8%
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>12,493,946</b>	<b>12,516,154</b>	<b>-0.2%</b>
Cuentas por pagar	47,831	42,357	12.9%
Obligaciones financieras	4,070,129	4,354,879	-6.5%
Otras provisiones	2,457,220	2,706,629	-9.2%
Pasivos por impuestos diferidos	3,004,467	2,965,586	1.3%
Pasivos por impuestos	521,870	502,452	3.9%
Otros	2,392,429	1,944,251	23.1%
<b>Patrimonio</b>	<b>19,732,354</b>	<b>19,111,209</b>	<b>3.3%</b>
Participaciones no controladoras	11,892,786	11,389,522	4.4%
Patrimonio de los accionistas	7,839,568	7,721,687	1.5%

# 2017 Flujo de Caja consolidado

Estado de Flujos de Efectivo	2017	2016	% Var
<b>Ganancia (pérdida)</b>	<b>1,071,066</b>	<b>- 622,395</b>	<b>-272.1%</b>
Total ajustes para conciliar la ganancia (pérdida)*	2,072,013	1,126,453	83.9%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	3,143,182	504,058	523.6%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(1,953,254)	(2,444,466)	-20.1%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	(2,392,797)	809,216	-395.7%
<b>Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio</b>	<b>- 1,202,869</b>	<b>- 1,522,105</b>	<b>-21.0%</b>
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(133,482)	1,282,065	-110.4%
Ajustes por Interés minoritario	-	-	
<b>Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo</b>	<b>- 1,336,351</b>	<b>- 240,040</b>	<b>456.7%</b>
Efectivo al principio del período de activos no corrientes mantenidos para la venta	3,710,833	-	NA
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo</b>	<b>6,117,844</b>	<b>10,068,717</b>	<b>-39.2%</b>
Efectivo al final del período de activos no corrientes mantenidos para la venta	3,210,708	3,710,833	-13.5%
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo</b>	<b>5,281,618</b>	<b>6,117,844</b>	<b>-13.7%</b>

- ✓ Diversificación regional y la utilidad impulsó los resultados consolidados.
- ✓ Mejora significativa de la Utilidad Neta (+5x).
- ✓ Reducción de costos y gastos consistente a pesar de las presiones inflacionarias del año anterior el cual dió como resultado una operación más liviana en la región.
- ✓ Sinergias anuales capturadas por USD100M nivel de utilidad operacional recurrente la cual sobrepasó el plan esperado.
- ✓ Sólida contribución de las operaciones inmobiliarias especialmente en Colombia y Argentina.
- ✓ Continuo fortalecimiento del omni-canal y la monetización del tráfico como palancas estratégicas.



**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)

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".