



Carulla



Pão de Açúcar



3T17 Resultados Financieros

Nov 15 de 2017

Listed
BVC



"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".

MEMBER OF
Dow Jones
Sustainability Indices
In Collaboration with RobecoSAM

Agenda

- **3T17 Hechos financieros y operacionales destacados**
- **Desempeño por país**
- **Resultados Financieros Consolidados**
- **Seguimiento a la estrategia internacional**
- **Preguntas y Respuestas**

3T17 Hechos financieros destacados

Desempeño sólido en Brasil y Uruguay valida la estrategia de diversificación de Éxito

LatAm

- ✓ **Resultado Neto y EPS mejorando.**
- ✓ El incremento de la contribución de **GPA** a los resultados ratifica la decisión **estratégica de diversificación** en la región.
- ✓ Aumento de los **ingresos** y el **EBITDA** a pesar de una tendencia de baja inflación en la región.
- ✓ **Objetivo anual de sinergias (USD \$50M) ya alcanzado en el 3T17.**

Colombia

- ✓ **Resultados** afectados por un **decrecimiento agudo de la inflación de alimentos** (-840 pb vs 3T16).
- ✓ **Expansión del Cash and carry** en línea (aperturas esperadas de Almacenes de 3 a **8 en 2017**).
- ✓ **Monetización del tráfico reflejada en una mayor contribución** del negocio de **Inmobiliario**.
- ✓ **Sólida contribución a las ventas del omni canal** (+20%), principalmente del **e-commerce** y **market place**.

Brasil

- ✓ **Sólidas Ventas Netas** ⁽¹⁾ (+8.1%) y **SSS** ⁽¹⁾ (+3.3%) a pesar de la **deflación de alimentos**.
- ✓ **Ejecución exitosa del plan de conversiones** a **Assaí** de Extra Hiper (9 Almacenes en los últimos 12M).
- ✓ **Mejor múltiplo de ventas** esperadas de las **conversiones (+3.0x)** y **retorno promedio de +20%**.
- ✓ **Assaí** registró el crecimiento más alto del **tráfico** y **volumen** de trimestres recientes y por encima de la competencia.
- ✓ **Recuperación de los volúmenes de venta en la marca Pao Açúcar**.
- ✓ **Extra Hiper** con el mejor desempeño **LFL** de los formatos.
- ✓ **Implementación** exitosa del programa **"My Discount"** (3M de descargas +1M clientes).
- ✓ **Mejora de los márgenes** impulsada por un desempeño sólido **operacional** y **financiero**.

Uruguay

- ✓ **Altos márgenes** a pesar de mayores **costos logísticos** y presiones **en el costo laboral**.
- ✓ **Buenos resultados** impulsados por las **eficiencias operacionales** y las **medidas aplicadas**.

Argentina

- ✓ **Modelo de negocio resiliente** derivado de **la estrategia dual inmobiliaria**.

(1) En moneda local. Ventas netas y mismos metros ajustadas por el efecto calendario..

3T17 Hechos operacionales destacados

Expansión en formatos clave y en real estate en la región

✓ **CapEx consolidado** COP\$626,000 M (60% expansión, 40% mantenimiento).

- CapEx Colombia: COP\$92,000 M (40% real estate incluyendo Viva Malls Envigado y Tunja).

✓ **Expansión en Retail 3T17: 18 aperturas**

- 7 en Colombia: 3 Éxito, 2 Super Inter, 2 Surtimayorista (de conversiones), +84 “Aliados”.
- 9 en Brazil ⁽¹⁾: 3 Minuto Pão de Açúcar, 1 Pão de Açúcar, y 5 Assaí (4 alm de conversiones).
- 2 en Uruguay: Devoto Express.

Total Alm 3T17: 1,557 (Col.: 573, Bra ⁽¹⁾.: 871, Uru.: 83, Arg.: 30)

Total Area: 2.75 M m2.



✓ **Real Estate**

✓ **Colombia:** Viva Envigado (47% avance, abre en 2S18).

Viva Tunja (20% avance, abre 4T18).

▪ **Argentina:** Paseo San Juan reabrió en Oct,17.

Paseo Rivera Indarte (90% avance, abre en 4T17).

Total GLA 167,000 sqm.

▪ **Brazil:** Reapertura de centro comercial Interlagos.

✓ Grupo Éxito incluido en el índice **Dow Jones Sustainability para mercados Emergentes** por 5to año consecutivo.

Palancas de crecimiento por país

Construyendo una diferenciación rentable en cada mercado a través de la innovación

Colombia



- ✓ Expansión Cash & Carry
- ✓ Productos insuperables
- ✓ “Fresh Market”
- ✓ Omnicanal:
 - Market Place
 - Entrega Última milla

Brasil



- ✓ Expansión de Assaí y conversiones
- ✓ “My Discount”
- ✓ Remodelación de Pão de Açúcar
- ✓ Implementación del modelo textil

Uruguay



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

Argentina



- ✓ Modelo Dual en galerías comerciales
- ✓ Fortalecimiento del formato de conveniencia
- ✓ Implementación del modelo textil

Estrategias transversales LatAm

Modelo Comercial



Precios Insuperables



Estrategia de Frescos



Modelo Textil



3T17 Desempeño de Ventas: Colombia

Efectos adversos producto de desaceleración de la inflación de alimentos

En M COP	3T17			Ajustado por efecto calendario (1)		9M 2017			Ajustado por efecto calendario (1)	
	Ventas Netas	Var. Ventas netas	Var. SSS	Var. Ventas netas	Var. SSS	Ventas Netas	Var. Ventas netas	Var. SSS	Var. Ventas netas	Var. SSS
Total Colombia	2,573,838	-3.7%	-5.6%	-4.1%	-6.0%	7,688,960	-2.9%	-4.1%	-2.7%	-4.0%
Éxito	1,754,060	-3.3%	-4.8%	-3.8%	-5.2%	5,239,367	-1.6%	-3.2%	-1.6%	-3.2%
Carulla	363,673	-5.2%	-5.6%	-5.4%	-5.9%	1,096,486	-3.9%	-4.5%	-3.5%	-4.1%
Surtimax + Super Inter	371,648	-8.6%	-10.1%	-8.9%	-10.3%	1,137,695	-7.1%	-7.9%	-6.6%	-7.4%
B2B(2) + Other	84,457	26.3%	8.9%	26.3%	8.9%	215,412	-4.8%	1.5%	-4.8%	1.5%

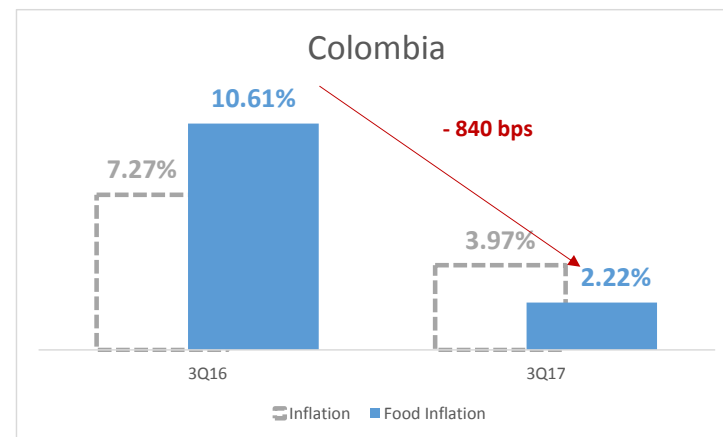
✓ Ventas de todas las marcas afectadas por una **inflación de alimentos más baja (-840 pb)**, considerando su **mezcla de ventas**, especialmente en **Carulla, Super Inter y Surtimax** (97% alimentos).

✓ Sólida **contribución del omnicanal** a las **ventas** (+20%, principalmente por e-commerce, market place y domicilios).

✓ **B2B:**

○ **Surtimayorista (C&C):**

- **+27%** crecimiento en ventas en 3T17.
- **Rentable, +2.7x** las ventas después de conversiones.



1) % Var. Ventas y SSS excluyendo un efecto calendario de +0.4% en 3T17 y -0.1% en los últimos 9M.

(2) B2B: Ventas de Aliados, Institucionales, Terceros y Surtimayorista.

Iniciativas en Colombia

Productos Insuperables

- ✓ Amplio portafolio de **productos básicos**
 - ✓ 200 PLUs **al menor precio**



Precios insuperables en Éxito

Marca Propia

- ✓ **Portafolio mejorado** con **marcas diferenciadoras**
 - ✓ Categorías de alimentos y no-alimentos
 - ✓ Calidad al menor precio



Nueva exhibición de productos frescos en los Almacenes Carulla

Modelo “Fresh Market”

- ✓ Calidad, **diferenciación y servicio**
- ✓ Una experiencia de compra mejorada en los Almacenes Carulla

Expansión del formato Cash and Carry

Modelo para penetrar el Mercado de descuento y los compradores institucionales



- ✓ **Sinergia de Brasil** adaptada a Colombia y **lanzada en 2016.**
- ✓ 4 Almacenes a la fecha,, **8 en total proyectadas para 2017**, 8 a 10 aperturas esperadas anualmente.
- ✓ Área de ventas de **1,500 m2** en promedio, **2K a 3K PLU's.**
- ✓ **Ventas sólidas (mas 2.7x** después de conversiones).
- ✓ Mezcla de clientes similar a la de Assaí, **50% clientes directos y 50% compradores institucionales.**
- ✓ **Baja canibalización.**
- ✓ **Bajos costos de operación y de CapEx** contribuyen con retornos sólidos .
- ✓ **Expansión rentable** comparada con otras propuestas de descuento en el país.

Estrategia Omnicanal

Claro liderazgo en productos de no alimentos y de consumo

Web



+ 36 millones de visitas/año
+ 837.000 órdenes/año

Click and Collect



En 300 almacenes

Catálogos Digitales



En 136 almacenes
+ 50.000 órdenes/año

Almacenes



560 almacenes

Domicilios



+ 600.000 llamadas/año

Alianza exclusiva con el líder de la última milla

Aplicación Móvil



55% del tráfico y 22% de las ventas de éxito.com
- Foco en alimentos
- Logística express

Market place



+700 socios/vendedores
40.000 productos
Disponibles en exito.com, carulla.com y catálogos digitales



El cliente en el centro de la estrategia

Monetización del tráfico con negocios complementarios

Un modelo para aumentar la rentabilidad

Viva Malls

- ✓ 14 activos
- ✓ Total GLA de +434,000 m² en 2018
- ✓ Optimización de los activos retail
- ✓ Maximización del valor para el accionista



Centro comercial Viva Envigado, en construcción

Programa de Fidelización



- ✓ En alianza con **Grupo Bancolombia**.
- ✓ Creación del más grande ecosistema de emisión y redención de puntos.
- ✓ 10 M clientes.
- ✓ Alto potencial de monetización de activos intangibles iniciando en 2018.

Otros negocios complementarios

Financiero



2.4 M tarjetas emitidas

Viajes



+200,000 clientes

Seguros



~1 M clientes

Telefonía móvil



1.2 M usuarios

Corresponsal no bancario



15.6 M transacciones

grupo **éxito**

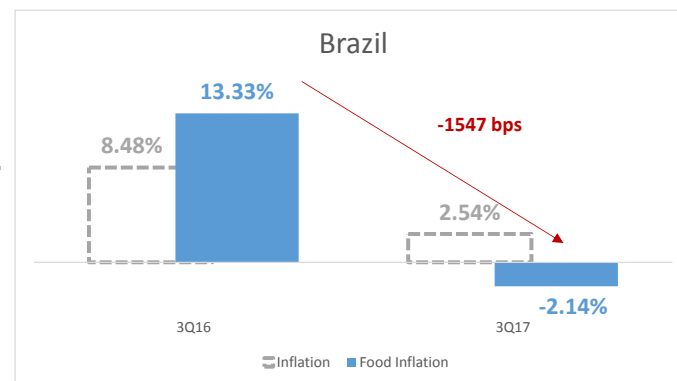
3T17 Desempeño de Ventas: Brasil

Desempeño sobresaliente en ventas en todas las marcas a pesar de la deflación de alimentos

En M COP	3T17			9M 2017		
	Ventas Netas	Var. Ventas Netas (1)	Var. SSS (1)	Ventas Netas	Var. Ventas Netas (1)	Var. SSS (1)
Total Brasil	10,171,471	8.1%	3.3%	29,534,066	8.7%	4.7%

Assaí (1):

- ✓ **Ventas Netas** +25.2% (1) en 3T17 y **SSS +7.7%** (1) impulsadas por el **alto tráfico** y **aumento del volumen** de recientes trimestres.
- ✓ Almacenes **convertidos** registraron **3.0x aumento de ventas**.
- ✓ **42.9% de las ventas del negocio de alimentos de Brasil** (+590 pb vs 3T16).
- ✓ **Ganancia de cuota de Mercado** de **+330 pb**.



Multivarejo (1):

✓ **Extra Hiper:** el **mejor Desempeño SSS** de todas las marcas, ganancia de cuota de Mercado en más de 12 periodos.

✓ Pão de Açúcar:

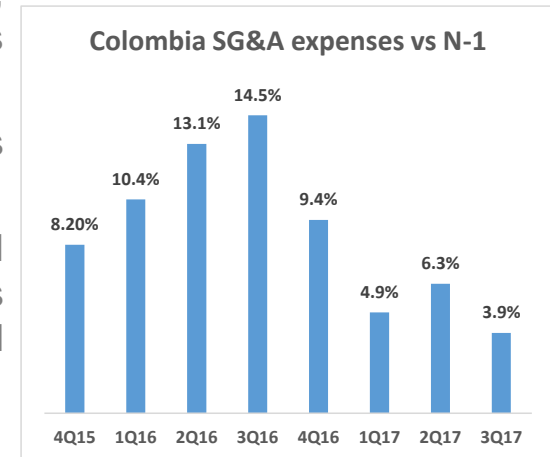
- **Recuperación del volumen de ventas** vs 2T17, por “My Discount” y actividades comerciales complementarias.
- Lanzamiento de un **plan de renovación de ~50 Almacenes..**

3T17 Resultados operacionales: Colombia⁽¹⁾

Mejora trimestral de los gastos por eficiencias operacionales

Colombia	3T17	3T16		9M17	9M16	
	En M COP	En M COP	3T17/16	En M COP	En M COP	9M17/16
Ventas Netas	2,573,838	2,671,908	-3.7%	7,688,960	7,914,555	-2.9%
Otros Ingresos	122,865	99,684	23.3%	347,120	308,547	12.5%
Ingresos Operacionales	2,696,703	2,771,592	-2.7%	8,036,080	8,223,102	-2.3%
Utilidad Bruta <i>Margen bruto</i>	640,437 <i>23.7%</i>	679,741 <i>24.5%</i>	-5.8%	1,972,142 <i>24.5%</i>	2,019,340 <i>24.6%</i>	-2.3%
Gastos de Adm y Ventas <i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	-587,303 <i>-21.8%</i>	-565,391 <i>-20.4%</i>	3.9%	-1,767,769 <i>-22.0%</i>	-1,683,646 <i>-20.5%</i>	5.0%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	53,134 <i>2.0%</i>	114,350 <i>4.1%</i>	-53.5%	204,373 <i>2.5%</i>	335,694 <i>4.1%</i>	-39.1%
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	115,105 <i>4.3%</i>	171,742 <i>6.2%</i>	-33.0%	388,614 <i>4.8%</i>	516,611 <i>6.3%</i>	-24.8%

- ✓ **Ventas** afectadas negativamente por una **menor inflación** de alimentos, parcialmente compensadas por el **aumento** de los ingresos de los **negocios complementarios**.
- ✓ **Real Estate** continuó como el gran contribuyente a los ingresos **aumentando por encima del 30%**.
- ✓ Acciones claras en el **control de costos y gastos** mantuvieron el **margen bruto** anual relativamente **estable** mientras los gastos trimestrales aumentaron por debajo de la inflación con una tendencia al mínimo.



(1) El perímetro Colombia incluye la consolidación de Almacenes Exito S.A. y sus subsidiarias en el país.

3T17 Resultados Operacionales: Brasil

Desempeño sólido impulsado por eficiencias operacionales y financieras

Brasil	3T17	3T16	3T17/16	9M17	9M16	9M17/16
	En M COPM	En M COP		En M COP	En M COP	
Segmento de Alimentos						
Ventas Netas	10,171,471	9,114,806	11.6%	29,534,066	25,550,555	15.6%
Otros Ingresos	79,667	47,365	68.2%	214,885	155,143	38.5%
Ingresos Operacionales	10,251,138	9,162,171	11.9%	29,748,951	25,705,698	15.7%
Utilidad Bruta <i>Margen bruto</i>	2,228,082 21.7%	2,043,319 22.3%	9.0%	7,037,512 23.7%	5,900,009 23.0%	19.3%
Gastos de Adm y Ventas <i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	-1,900,939 -18.5%	-1,786,094 -19.5%	6.4%	-5,728,842 -19.3%	-5,169,482 -20.1%	10.8%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	327,143 3.2%	257,225 2.8%	27.2%	1,308,670 4.4%	730,527 2.8%	79.1%
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	511,125 5.0%	419,748 4.6%	21.8%	1,844,490 6.2%	1,185,340 4.6%	55.6%

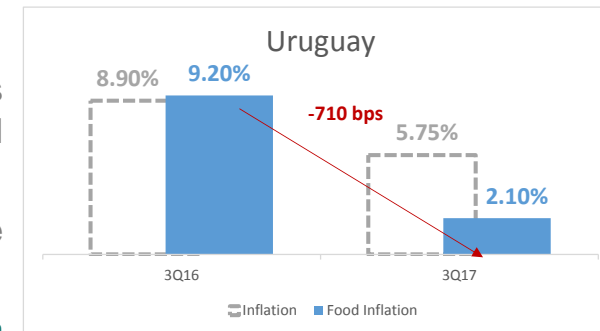
- ✓ **Aumento de ventas netas** impulsadas por el Desempeño **sobresaliente** de **Assaí y Extra Hiper** además de la **recuperación** de la marca **Pão de Açúcar**.
- ✓ **Utilidad bruta** beneficiada por estrategias comerciales acertadas, madurez de los Almacenes Assaí y bajos niveles de merma.
- ✓ **Iniciativas de eficiencia y productividad** en Multivarejo permitieron la reducción de los gastos.
- ✓ **Utilidad Operacional recurrente y margen de EBITDA recurrente** beneficiados por la expansión del margen bruto y la dilución de gastos.

3T17 Ventas y Resultado Operacional: Uruguay

Márgenes saludables a pesar de la baja inflación y debilidad en el consumo

Uruguay	3T17	3T16	3T17/16	9M17	9M16	9M17/16
	En M COP	En M COP		En M COP	En M COP	
Ventas Netas	611,919	566,162	8.1%	1,884,257	1,722,643	9.4%
Otros Ingresos	3,979	3,537	12.5%	15,243	17,409	-12.4%
Ingresos Operacionales	615,898	569,699	8.1%	1,899,500	1,740,052	9.2%
Utilidad Bruta <i>Margen bruto</i>	204,549 33.2%	199,400 35.0%	2.6%	639,328 33.7%	601,916 34.6%	6.2%
Gastos de Adm y Ventas <i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	-171,199 -27.8%	-172,084 -30.2%	-0.5%	-511,975 -27.0%	-467,583 -26.9%	9.5%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	33,350 5.4%	27,316 4.8%	22.1%	127,353 6.7%	134,333 7.7%	-5.2%
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	39,553 6.4%	31,715 5.6%	24.7%	145,833 7.7%	136,408 7.8%	6.9%

- ✓ **Ventas Netas** ⁽¹⁾ **+5.7%**, en línea con la inflación.
- ✓ **SSS** ⁽¹⁾ **+4.0%** impulsadas por las ventas de Geant y Devoto Express.
- ✓ **Margen bruto** afectado por una mayor actividad promocional, costos logísticos creciendo por encima de inflación y la mezcla (mayores ventas del formato express).
- ✓ **GA&V mejorando por eficiencias operacionales** y menores gastos de mercadeo.
- ✓ **Sólido margen de Ebitda Recurrente** debido al plan de **optimización de la Compañía**.

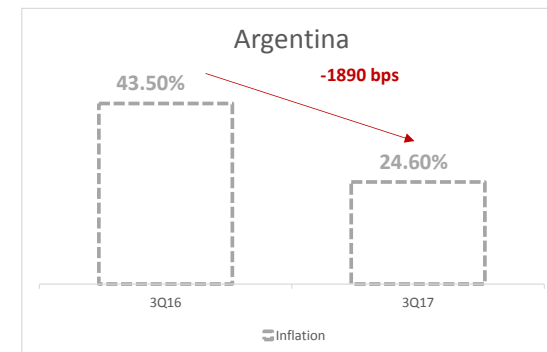


3T17 Ventas y Resultado Operacional: Argentina

Primeros signos de recuperación macro y de ventas retail

Argentina	3Q17	3Q16	3Q17/16	9M17	9M16	9M17/16
	In COP M	In COP M		In COP M	In COP M	
Net Sales	341,195	308,380	10.6%	982,062	960,717	2.2%
Other Revenues	21,792	16,898	29.0%	59,535	48,822	21.9%
Net Revenues	362,987	325,278	11.6%	1,041,597	1,009,539	3.2%
Gross Profit	122,058	111,482	9.5%	354,991	344,432	3.1%
<i>Gross Margin</i>	33.6%	34.3%		34.1%	34.1%	
SG&A Expenses	-121,601	-102,607	18.5%	-342,516	-320,169	7.0%
<i>SG&A /Net Revenues</i>	-33.5%	-31.5%		-32.9%	-31.7%	
Recurring Operating Income	457	8,875	-94.9%	12,475	24,263	-48.6%
<i>Recurring Operating margin</i>	0.1%	2.7%		1.2%	2.4%	
Recurring EBITDA	4,344	12,114	-64.1%	24,305	34,761	-30.1%
<i>Recurring EBITDA margin</i>	1.2%	3.7%		2.3%	3.4%	

- ✓ **Ventas netas** ⁽¹⁾ y **SSS** ⁽¹⁾ **+26.1%**, por encima de inflación **a pesar de** la complejidad **macro** y la fuerte desaceleración de la **inflación** en LatAm.
- ✓ Ventas **mejorando** por aumento de **volúmenes en los hipermercados** **ventas de formatos de conveniencia** y la fuerte contribución **inmobiliaria**.
- ✓ **GA&V** aumentando por debajo de la inflación debido al **programa de excelencia operacional**.
- ✓ Margen de EBITDA recurrente reflejó la **tendencia de mejores ventas** compensada por la inflación del 40% del ultimo año afectando los costos y gastos.



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

3T17 Resultado Financiero Consolidado

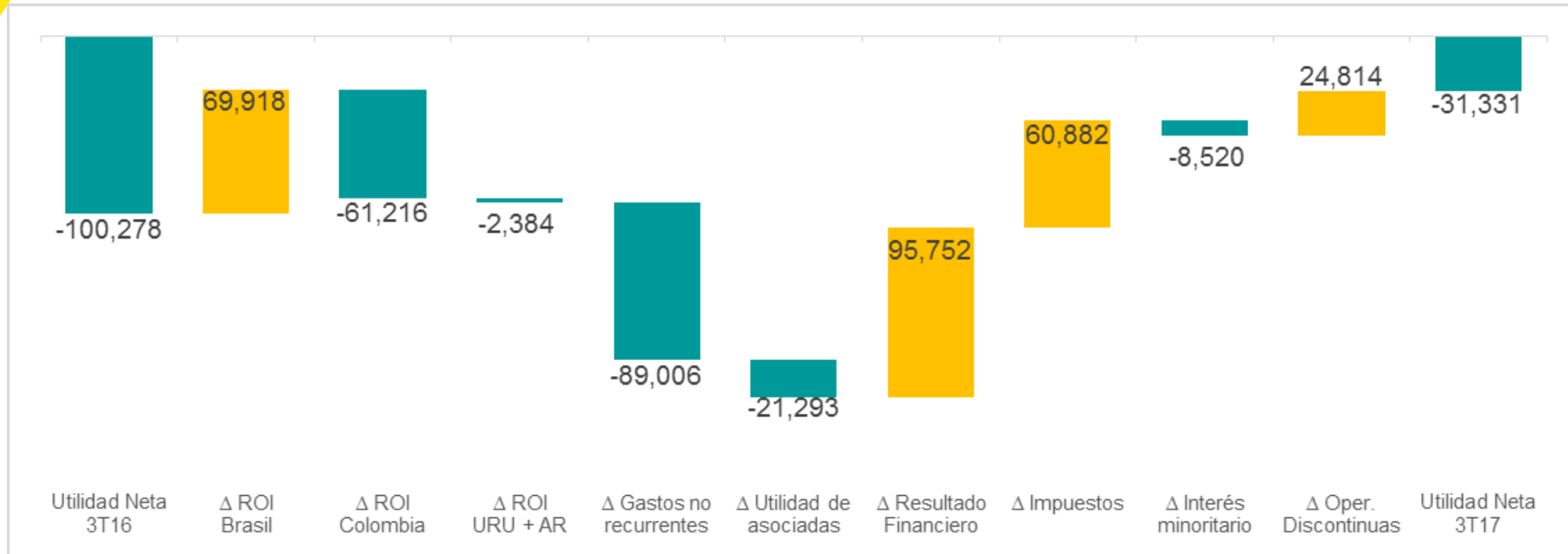
Mejora de Ventas y de Utilidad Neta principalmente por el sólido Desempeño de Brasil.

Estado de Resultados Consolidado	3T17	3T16	%Var	9M17	9M16	%Var
	Millones de pesos	Millones de pesos		Millones de pesos	Millones de pesos	
Ingresos Operacionales	13,919,543	12,823,243	8.5%	40,713,177	36,668,832	11.0%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	3,193,655 22.9%	3,033,663 23.7%	5.3%	10,000,949 24.6%	8,865,298 24.2%	12.8%
Gastos de Administración y Ventas <i>GA&V/Ingresos Operacionales</i>	-2,779,571 -20.0%	-2,625,897 -20.5%	5.9%	-8,348,078 -20.5%	-7,640,481 -20.8%	9.3%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	414,084 3.0%	407,766 3.2%	1.5%	1,652,871 4.1%	1,224,817 3.3%	34.9%
Utilidad Operacional (Ebit) <i>Margen operacional</i>	290,622 2.1%	373,310 2.9%	-22.1%	1,332,230 3.3%	973,743 2.7%	36.8%
Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito <i>Margen neto</i>	-31,331 -0.2%	-100,278 -0.8%	N/A	30,339 0.1%	-147,971 -0.4%	N/A
EBITDA recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	670,127 4.8%	635,319 5.0%	5.5%	2,403,242 5.9%	1,873,120 5.1%	28.3%
EBITDA <i>Margen EBITDA</i>	546,665 3.9%	600,863 4.7%	-9.0%	2,082,601 5.1%	1,622,046 4.4%	28.4%

- ✓ **Crecimiento en ventas** principalmente por **Brasil** y la sólida contribución del **real estate** en Colombia y Argentina.
- ✓ **Mejor Resultado neto** debido a:
 - El gran desempeño de **Brasil**.
 - **Esfuerzos en productividad** en toda la región.
 - **Reducción de los** intereses financieros.

Utilidad Neta del 3T17 y 9M17

Utilidad Neta beneficiada principalmente por Brasil y menor gasto financiero



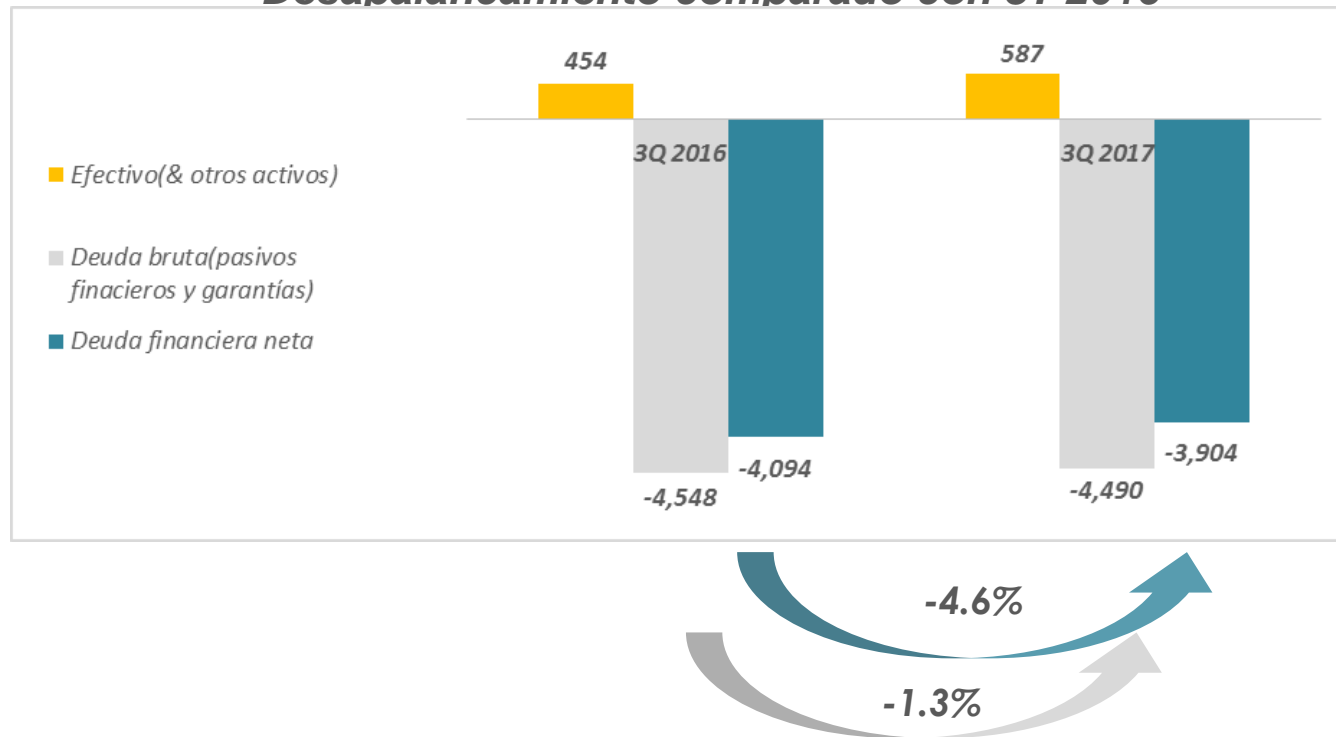
La **Utilidad Neta** en 3T17 fue de **COP\$-31,331 M**, con una mejora de cerca de COP\$70,000 M sobre la del 3T16 principalmente por:

- **Un desempeño sólido de Brasil.**
- **Mejor resultado financiero** debido a que las tasas de interés están bajando en Colombia y Brasil

La **Utilidad Neta del Grupo** en los 9M17 fue de **COP \$30,339 M**, la cual se compara con la pérdida de COP -\$147,971 M obtenida en el mismo período del año anterior.

3T17 Deuda Neta y Caja a nivel Holding⁽¹⁾

Desapalancamiento comparado con 3T 2016



✓ DFN a nivel holding:

- COP\$3.9 Bn a Sept 30 de 2017 mejoró en COP\$190,000 M (-4.6% vs 3T16).
- Promedio 12M de DFN muestra un camino progresivo de desapalancamiento.
- Tasa de interés por debajo de IBR3M + 3.5% en COP y menor a LIBOR3M + 1.75% en USD.
- Tasa Repo fue 250 pb más baja que la del 3T17 (5.25%) versus 3T16 (7.75%).

Estrategia internacional y proceso de Sinergias

Beneficios recurrentes
al 3T17 excedieron el
objetivo anual de
USD\$50 M

Beneficios en la región
duplicando las ganancias de
2016

4

países

18

iniciativas



Incremento del poder de compra por una integración sólida

Compras conjuntas

540

Frutas, pescado, ajos,
carne, vino, otros

Contenedores

5%-15%

Ahorros a nivel del costo

x1.6

El volumen de 2016

Compra de Vino

- Compras conjuntas de +USD 730.000
- +30% ahorros en costos
- 60 contenedores, 936.000 botellas
- Disponible en Assaí, Extra y Éxito.

Acuerdos negociados en 2016 conllevan beneficios recurrentes en 2017

**Encuentros
LatAm de
Negocios**

16
Food and non
food vendors

Exportando e
la plataforma
retail del
grupo



Café



Frutas orgánicas



Carne Premium



Prendas de vestir

Propuesta Textil unificada en todas las operaciones

Implementación en Almacenes vs el objetivo

41 / 65



#soymoda
Estrená a precios increíbles todos los días

Devoto Géant Risco

#moda en Libertad
TU BESTIA PARA TODOS LOS DÍAS

Libertad

#modaextra
MODA COM ECONOMIA TODOS OS DIAS

extra

#modaéxito

éxito



Géant Parque Roosevelt - Uruguay



Géant Nuevo Centro - Uruguay

Intercambio de mejores prácticas

Para capturar sinergias significativas a nivel del costo y el gasto

Merma

Reducción de la merma de perecederos



Cadena de suministro

Reducción de los niveles de inventario



Aumento de los volúmenes de cross-docking en Brasil en más de 6 pp

Compras indirectas + Costo en tecnología

Negociación conjunta debienes, servicios y tecnología

Ahorros en costos de 30%-45% en promedio

Equipo de compras unificado

Integrando las actividades de soporte en la región

Réplica de formatos exitosos

Cash & Carry



4 Almacenes operando

8 esperados en 2017

Crecimiento de ventas de 2.7x/m² vs almacén convertido

Consolidación del liderazgo del formato de Proximidad



N°28

Almacén World Trade Center

74m2 • 1300PLU's • Sept. 27

3T17 Conclusiones

- ✓ Mejora de la Utilidad Neta tanto del trimestre como acumulada.
- ✓ Fuerte contribución y Desempeño de las operaciones en Brasil y Uruguay confirman el racional detrás de la diversificación en la región.
- ✓ Resultados de GPA continúan aportando a los resultados consolidados y a la recuperación de la Utilidad Neta.
- ✓ Gran crecimiento de las ventas en Brasil a pesar de la deflación de alimentos.
- ✓ Ganancias consistentes en costos y gastos a pesar de las presiones inflacionarias del año anterior para crear una operación más ligera en la región.
- ✓ Plan de sinergias anuales de USD\$50 M a nivel de utilidad recurrente consolidada, ya capturados al 3T17.
- ✓ Expansión del cash and carry en Colombia en marcha, (8 en 2017E).
- ✓ Sólida contribución de las operaciones de real estate en Colombia y en Argentina.
- ✓ Continuo fortalecimiento del omini-canal, monetización del tráfico y estrategias innovadoras.

Valorización de la acción

- Aumento de la valorización de Via Varejo y GPA comenzó a verse reflejada en el precio de la acción de Éxito.

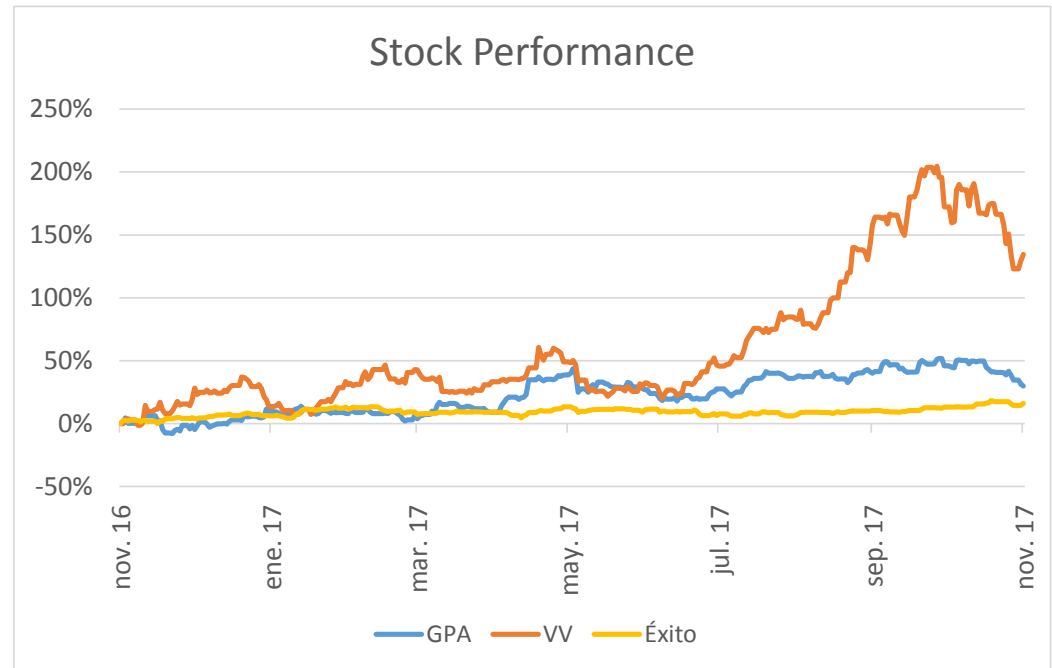
Stock Market Evolution

Grupo Éxito

GPA

Via Varejo

Local Currency	
Final Price	Nov 14th 2016 - Nov 14th 2017
16,260	16.0%
69.12	29.8%
19.35	134.5%





Anexos

2017 Perspectivas

Latam

- Beneficios en utilidad operacional por sinergias excediendo los USD \$50 M.
- Decrecimiento gradual de las tasas de interés en Colombia y Brasil pueden reducir los gastos financieros e impulsar el consumo.
- Recuperación de mediano plazo esperada en Colombia, Brasil y Argentina.
- Foco en actividades de control de costos y gastos.
- Alto potencial de conversiones y remodelaciones de Almacenes premium.

Colombia

- Consistencia en actividades rentables para hacer frente a la competencia.
- “Puntos Colombia” coalición de lealtad a ser lanzada en 2018.
- Expansión Retail expansión de 25-30 almacenes (+35k m2 de área de ventas).
- Despliegue de cash and carry para alcanzar 8 almacenes Surtimayorista a final del año.
- Expansión inmobiliaria de Viva Malls (+120k m2 de GLA en 2018).
- CapEx en Colombia de aprox COP\$300,000 M.

2017 Perspectivas

Brazil

- Aperturas de Assaí (5 almacenes) y en las conversiones (15 almacenes)
- Objetivo en el segmento de alimentos
- Modelo textil colombiano a ser implementado en 40 almacenes hacia fin de año.
- Continua ganancia de cuota de Mercado tanto en Multivarejo como en Assaí.
- Margen de EBITDA recurrente de alrededor de 5.5% en el segmento de alimentos.
- CapEx: de aprox. R\$1.2 billones.

Uruguay

- Foco en el mantenimiento de niveles de márgenes saludables y en ganancia de Mercado.
- Fortalecimiento del formato de conveniencia con 10 a 15 aperturas de Devoto Express.

Argentina

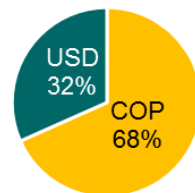
- Expansión del negocio inmobiliario con la creación de aprox 35 mil m2 de GLA en los próximos 2/3 años

3T17 Deuda por país y vencimiento

Deuda neta por país

30 Septiembre de 2017 (millones de pesos)	Colombia	Uruguay	Brasil	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	1,174,688	381,241	1,318,821	75,422	2,950,173
Deuda de largo plazo	3,445,938	0	3,078,234	-	6,524,173
Total deuda bruta ⁽¹⁾	4,620,626	381,241	4,397,056	75,422	9,474,346
Efectivo y equivalentes de efectivo	752,790	106,904	1,170,745	28,570	2,059,010
Deuda Neta	3,867,836	274,337	3,226,311	46,852	7,415,336

Deuda bruta a nivel Holding⁽²⁾ por moneda



Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

30 Septiembre de 2017 (millones de pesos)	Valor nominal ⁽³⁾	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	30/09/2017 ⁽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	1,321,502	Variable	Diciembre 2018	1,321,502
Crédito rotativo - Sindicado	500,000	Variable	Agosto 2018	370,000
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Agosto 2018	100,000
Corto plazo - Bilateral USD	79,290	Variable	Noviembre 2017 ⁽⁴⁾	79,290
Total deuda bruta	4,847,171			4,424,686

(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 septiembre 30 de 2017 (2,936.67

(4) Con opción de extenderlo hasta Noviembre 2018

3T17 P&G y CapEx por país

	Colombia	Brazil	Uruguay	Argentina	Consolidado
En millones de pesos colom	3T17	3T17	3T17	3T17	3T17
Ingresos Operacionales	2,696,703	10,251,138	615,898	362,987	13,919,543
Utilidad Bruta	640,437	2,228,082	204,549	122,058	3,193,655
<i>% Ing Operacionales</i>	23.7%	21.7%	33.2%	33.6%	22.9%
Gastos de administración y ventas	-525,332	-1,716,957	-164,996	-117,714	-2,523,528
<i>% Ing Operacionales</i>	-19.5%	-16.7%	-26.8%	-32.4%	-18.1%
Depreciaciones y amortizaciones	-61,971	-183,982	-6,203	-3,887	-256,043
Total Gastos de administración y ventas	-587,303	-1,900,939	-171,199	-121,601	-2,779,571
<i>% Ing Operacionales</i>	-21.8%	-18.5%	-27.8%	-33.5%	-20.0%
Utilidad Operacional recurrente	53,134	327,143	33,350	457	414,084
<i>% Ing Operacionales</i>	2.0%	3.2%	5.4%	0.1%	3.0%
Ingresos y gastos no recurrentes	-1,806	-121,644	-16	4	-123,462
Utilidad Operacional (EBIT)	51,328	205,499	33,334	461	290,622
<i>% Ing Operacionales</i>	1.9%	2.0%	5.4%	0.1%	2.1%
EBITDA recurrente	115,105	511,125	39,553	4,344	670,127
<i>% Ing Operacionales</i>	4.3%	5.0%	6.4%	1.2%	4.8%
EBITDA	113,299	389,481	39,537	4,348	546,665
<i>% Ing Operacionales</i>	4.2%	3.8%	6.4%	1.2%	3.9%
Resultado financiero neto	-99,018	-145,109	1,626	-8,125	-250,626

CAPEX (en millones)

En Pesos	92,509	496,357	30,277	7,033	626,176
<i>En moneda local</i>	92,509	536	293	39	

3T17 Análisis Suma de partes

(COP Millions)	LTM net revenues ⁽¹⁾	LTM recurring EBITDA	LTM ROI	Net debt (Last quarter) ⁽²⁾	Éxito stake	Market Value of the Stake ⁽³⁾
Colombia	11,248,373	695,225	452,980	3,867,836	100%	
Brazil	40,434,685	2,487,016	1,780,602	3,226,311	18.72%	3,471,854
Uruguay	2,561,875	197,833	173,647	274,337	62.5%-100% ⁽⁴⁾	
Argentina	1,434,310	58,353	42,938	46,852	100%	
Total	55,679,243	3,438,427	2,450,167	7,415,336		

(1) Do not includes Intercompany eliminations

(2) Gross Debt (Without contingent warranties and letters of credit) - Cash

(3) Market Capitalization of GPA as at 30/09/2017

(4) Éxito Owns 100% of Devoto and 62.5% of Disco

3T17 Balance General Consolidado

Balance General Consolidado (En millones de COP)	Sep 2017	Dic 2016	Var %
ACTIVOS	57,234,833	61,024,095	-6.2%
Activo corriente	28,151,980	32,628,094	-13.7%
Caja y equivalentes de caja	2,059,010	6,117,844	-66.3%
Inventarios	5,977,547	5,778,173	3.5%
Cuentas comerciales por cobrar	1,505,420	1,132,750	32.9%
Activos por impuestos	506,291	875,185	-42.2%
Activos no corrientes mantenidos para la venta	17,803,793	18,429,787	-3.4%
Otros	299,919	294,355	1.9%
Activos no corrientes	29,082,853	28,396,001	2.4%
Plusvalía	5,583,692	5,616,136	-0.6%
Otros activos intangibles	5,647,591	5,663,422	-0.3%
Propiedades, planta y equipo	12,225,481	12,256,656	-0.3%
Propiedades de Inversión	1,957,251	1,843,593	6.2%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	915,086	1,068,087	-14.3%
Activo por impuestos diferidos	-	-	NA
Activos por impuestos	1,244,388	581,947	113.8%
Otros	1,509,364	1,366,160	10.5%

Balance General Consolidado (En millones de COP)	Sep 2017	Dic 2016	Var %
PASIVOS	37,497,695	41,912,886	-10.5%
Pasivo corriente	26,299,712	30,853,598	-14.8%
Cuentas por pagar	9,028,078	11,537,028	-21.7%
Obligaciones financieras	2,314,497	2,963,111	-21.9%
Otros pasivos financieros	635,676	805,413	-21.1%
Pasivo no corrientes mantenidos para la venta	13,687,869	14,592,207	-6.2%
Pasivos por impuestos	195,635	303,418	-35.5%
Otros	437,957	652,421	-32.9%
Pasivos no corrientes	11,197,983	11,059,288	1.3%
Cuentas por pagar	47,639	42,357	12.5%
Obligaciones financieras	4,145,449	4,354,879	-4.8%
Otras provisiones	2,459,964	2,706,629	-9.1%
Pasivos por impuestos diferidos	1,425,076	1,508,720	-5.5%
Pasivos por impuestos	631,944	502,452	25.8%
Otros	2,487,911	1,944,251	28.0%
Patrimonio	19,737,138	19,111,209	3.3%
Participaciones no controladoras	11,985,699	11,389,522	5.2%
Patrimonio de los accionistas	7,751,439	7,721,687	0.4%

3T17 Flujo de Efectivo Consolidado

Estado de Flujos de Efectivo	9M de 2017	9M de 2016	% var 2017 / 2016
Ganancia (pérdida)	519,618	- 833,766	-162.32%
Total ajustes para conciliar la ganancia (pérdida)*	(4,789,806)	(5,127,390)	-6.6%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	(4,285,891)	(6,336,895)	-32.4%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(1,454,124)	(1,267,790)	14.7%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	(1,570,856)	936,387	-267.8%
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	- 7,310,871	- 6,668,298	9.64%
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	37,900	865,578	-95.6%
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	- 7,272,971	- 5,802,720	25.34%
Efectivo al principio del período de activos no corrientes mantenidos para la venta	3,710,833	-	NA
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	6,117,844	10,068,717	-39.24%
Efectivo al final del período de activos no corrientes mantenidos para la venta	496,696	581,239	-14.55%
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo	2,059,010	3,684,758	-44.12%

3T17 P&G Holding (1)

Contracción de ventas y efectos macro opacaron los esfuerzos en productividad

Estado de Resultados Almacenes Éxito						
	3T17	3T16		9M17	9M16	
	Millones de pesos	Millones de pesos	3T17/16	Millones de pesos	Millones de pesos	9M17/16
Ventas	2,563,439	2,663,461	-3.8%	7,666,684	7,880,451	-2.7%
Otros Ingresos Operacionales	80,545	69,634	15.7%	220,034	213,000	3.3%
Ingresos Operacionales	2,643,984	2,733,095	-3.3%	7,886,718	8,093,451	-2.6%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	599,183 22.7%	648,180 23.7%	-7.6%	1,851,518 23.5%	1,927,112 23.8%	-3.9%
Gastos de Administración y Ventas <i>GA&V/Ingresos Operacionales</i>	-576,684 -21.8%	-552,469 -20.2%	4.4%	-1,724,953 -21.9%	-1,637,439 -20.2%	5.3%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	22,499 0.9%	95,711 3.5%	-76.5%	126,565 1.6%	289,673 3.6%	-56.3%
Utilidad Operacional (Ebit) <i>Margen operacional</i>	20,977 0.8%	96,533 3.5%	-78.3%	73,917 0.9%	233,616 2.9%	-68.4%
Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito <i>Margen neto</i>	-31,331 -1.2%	-103,283 -3.8%	N/A	30,339 0.4%	-147,971 -1.8%	N/A
EBITDA recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	75,996 2.9%	147,239 5.4%	-48.4%	286,547 3.6%	453,716 5.6%	-36.8%
EBITDA <i>Margen EBITDA</i>	74,474 2.8%	148,061 5.4%	-49.7%	233,899 3.0%	397,659 14.5%	-41.2%

- **Ingresos Operacionales** disminuyeron debido a la tendencia de las ventas afectadas por una menor inflación parcialmente compensadas por el crecimiento de los ingresos del **Real Estate (+30%)**.
- **Márgenes** afectados por ventas débiles las cuales opacaron las **acciones para controlar los costos y gastos**.

3T17 Balance a nivel Holding (1)

Balance General Almacenes Éxito	Sep 2017	Dic 2016	Var %
ACTIVOS	15,164,150	15,450,108	-1.9%
Activo corriente	2,238,406	2,695,276	-17.0%
Caja y equivalentes de caja	586,761	1,098,825	-46.6%
Inventarios	1,232,502	1,077,659	14.4%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	153,903	183,330	-16.1%
Activos por impuestos	125,050	191,292	-34.6%
Otros	140,190	144,170	-2.8%
Non-current Assets	12,925,744	12,754,832	1.3%
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	163,964	174,413	-6.0%
Propiedades, planta y equipo	2,423,585	2,497,016	-2.9%
Propiedades de Inversión	453,296	312,047	45.3%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	8,329,479	8,207,810	1.5%
Otros	102,343	110,469	-7.4%

Balance General Almacenes Éxito	Sep 2017	Dic 2016	Var %
PASIVOS	7,412,711	7,728,421	-4.1%
Pasivo corriente	3,860,183	3,930,675	-1.8%
Cuentas por pagar	2,174,522	2,968,282	-26.7%
Obligaciones financieras	1,076,826	469,362	129.4%
Otros pasivos financieros	77,399	87,457	-11.5%
Pasivos por impuestos	29,268	43,920	-33.4%
Otros	502,168	361,654	38.9%
Pasivos no corrientes	3,552,528	3,797,746	-6.5%
Cuentas por pagar	3,374,060	3,499,454	-3.6%
Otras provisiones	18,699	23,093	-19.0%
Pasivos por impuestos diferidos	70,241	201,049	-65.1%
Otros	89,528	74,150	20.7%
Patrimonio	7,751,439	7,721,687	0.4%

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 contenidas.



grupo **éxito**[®]

María Fernanda Moreno R.

Directora de Relación con Inversionistas

+574 339 6156 + 574 339 6560

maria.morenorodriguez@grupo-exito.com

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

Envigado, Colombia

www.grupoexito.com.co

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".