



3T20 Resultados Financieros Grupo Éxito

Octubre 29 de 2020



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



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

Declaración



Nota: Los resultados consolidados del 3T19 y 9M19 incluyeron el segmento de Brasil (Companhia Brasileira de Distribuição – CBD, Ségisor S.A. y Wilkes Participações S.A., vendidas en Noviembre 27 de 2019 y Via Varejo S.A. vendida en junio de 2019) y la subsidiaria Gemex O&W S.A.S. (Colombia) como resultado neto de operaciones discontinuas

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

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

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

- Hechos financieros y operacionales destacados del 3T20
- Desempeño por país
- Resultados financieros consolidados del 3T20
- Sesión de preguntas y respuestas

Hechos financieros y operacionales consolidados ⁽¹⁾ destacados 3T20

El retail continuó beneficiado por la innovación y el fuerte desempeño del Omnicanal

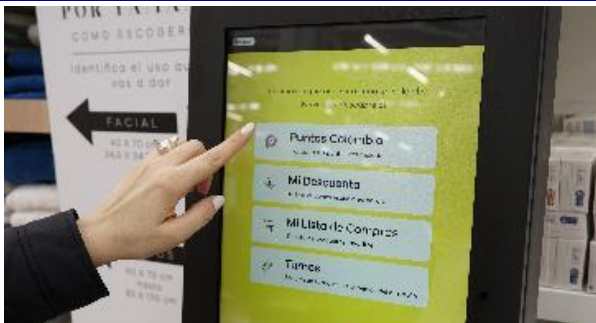
3T20 Hechos destacados

VMM
+2.3% (exc. TC y EC)

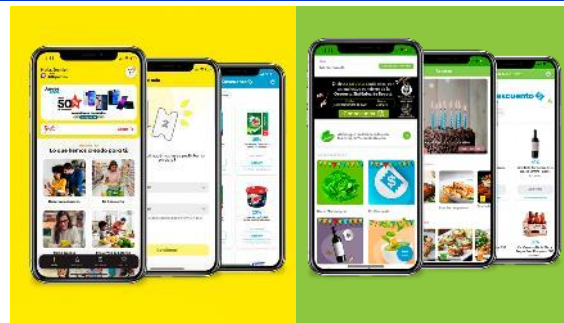
Crecimiento Utilidad Neta
4.7x

Crecimiento Omnicanal
(3.0x Consol)

Financieros



Operacionales



Inversión y Expansión



Gobierno corporativo y sostenibilidad



- **Ventas Netas** beneficiadas por el pico en el crecimiento del omnicanal (3.5x en Col, 1.4x en Uru), desempeño del WOW y FM y el resultado de **Uruguay** (+11.2%⁽²⁾).
- **Gastos** bajo control por **estrictos planes internos**.
- **Utilidad Neta** impulsada por menos gastos financieros, desempeño en Uruguay y asociadas.

- **Aumento de la participación de ventas omnicanal en Col** (18.2% vs. 14.7% en 2T20; 4.4% 3T19).
- **Innovación en canales:** Click and Collect (en 530 alm vs. 75 pre-COVID en LatAm).
- **Restricciones a la movilidad afectó** el desempeño en julio y agosto.

- **CapEx COP \$68,451 M.**
- **71.0%** enfocado en innovación y actividades omnicanal.
- 1 Éxito Express y 2 Éxito WOW remodelados; 2 SMY y 2 FM almacenes convertidos.
- **24 alm en 12M** entre aperturas, conversiones y remodelaciones (Col 21, Uru 1, Arg 2).
- Total **630 alm**, 1.03 M m².

- **Mejores prácticas de Relación con Inversionistas** reconocidas por la BVC.
- Funciones al **Comité de Negocios e Inversiones**, para analizar la estrategia de los negocios complementarios.
- Lanzamiento de "**Juntos Construimos País**" para apoyar a los productores y proveedores locales.

(1) Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, el resultado neto del segmento de Brasil (2019) y Gemex O&W S.A.S. (2019 y 2020) registrados como operaciones discontinuas, eliminaciones y el efecto TC del 0,1% en ventas y del -0,5% en el EBITDA recurrente. (2) Ventas en moneda local y ajustadas por efecto calendario.

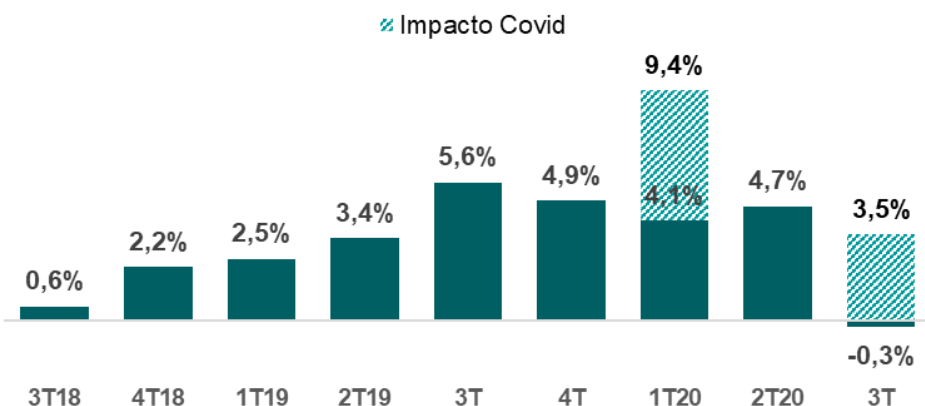
Ventas netas ⁽¹⁾ y Ventas Mismos Metros (VMM) ⁽¹⁾ 3T/9M20: Colombia

Desempeño del omnicanal y modelos innovadores afectados por el impacto en las restricciones a la movilidad



	3T20					9M20				
	grupo éxito	éxito	Carulla	SM & SI ⁽²⁾	B2B & Otros ⁽³⁾	grupo éxito	éxito	Carulla	SM & SI ⁽²⁾	B2B & Otros ⁽³⁾
Variaciones										
VMM	-0,4%	-0,2%	9,9%	-7,1%	-19,0%	4,9%	3,7%	14,9%	3,8%	-4,9%
Total	-0,3%	-0,6%	10,1%	-11,4%	-1,5%	4,9%	3,6%	14,9%	-2,0%	8,5%
VMM ex EC ⁽¹⁾	-0,3%	-0,2%	10,0%	-7,0%	-19,0%	4,6%	3,4%	14,6%	3,5%	-4,9%
Total ex EC ⁽¹⁾	-0,3%	-0,6%	10,2%	-11,3%	-1,5%	4,6%	3,3%	14,6%	-2,3%	8,5%
Total MCOP	2.665.349	1.833.199	415.719	253.796	162.635	8.312.024	5.666.839	1.288.359	849.494	507.332

Evolución ventas totales ⁽¹⁾



Desempeño de Ventas netas y VMM reportaron:

- ✓ El efecto negativo de aproximadamente 380 pb por los cierres parciales en Bogotá y las restricciones de movilidad en Medellín
- ✓ Omnicanal como la principal palanca de ventas (3.5x)
- ✓ La marca Carulla se benefició del comercio electrónico y los domicilios
- ✓ El crecimiento de la categoría no alimentos (+6,0%) impulsado por electrónica
- ✓ El sólido desempeño de las tiendas Éxito WOW (+8,1%) y Carulla FreshMarket (+24,0%)
- ✓ 21 tiendas incluidas en la base 12M por aperturas, conversiones y remodelaciones
- ✓ Las cifras 9M crecieron por encima del IPC

(1) Incluyendo el efecto de las conversiones y el ajuste del efecto calendario del 0.0% en el 3T20. (2) Ventas de las marcas Surtimax y Super Inter. (3) Ventas de Surtimayorista, Aliados, Institucionales y terceros y la venta de proyectos inmobiliarios por valor de COP \$24,500 M en 3T20 y COP \$67,000 en 9M20.

Desempeño de Ventas Netas⁽¹⁾ y VMM⁽¹⁾ por segmento 3T20: Colombia



Marca premium Carulla lideró el crecimiento en ventas impulsadas por el omnicanal

Éxito:

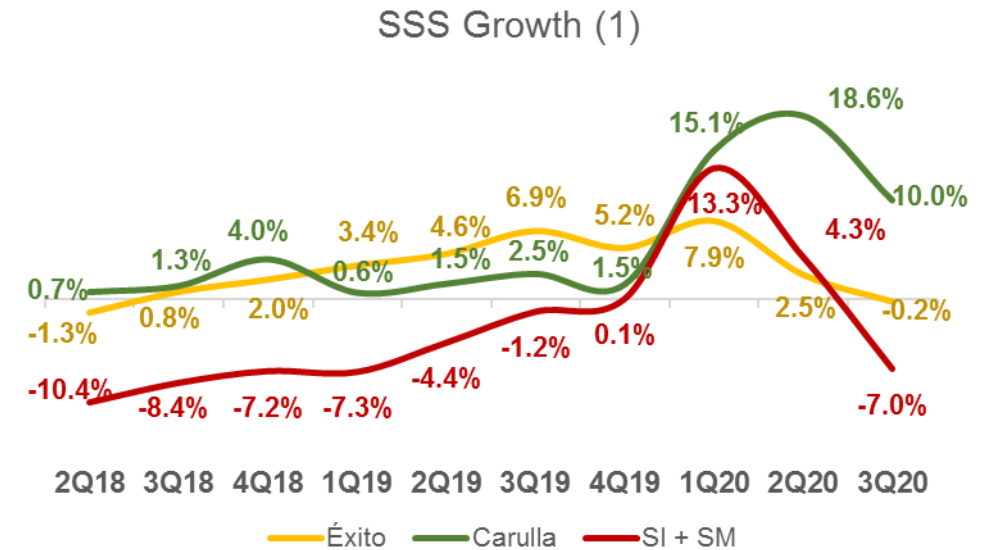
- **Éxito WOW** aumentó las ventas por encima de otras tiendas Éxito en 14,9 p.p.
- Electrónica creció doble dígito (+649 pb/ventas vs. 3T19)
- Resultado afectado en +360 pb debido al **aumento de las restricciones a la movilidad** en Medellín y Bogotá

Carulla:

- La **marca de mejor desempeño** durante 3 trimestres seguidos
- **FreshMarket** aumentó sus ventas 20 p.p. por encima de otras tiendas Carulla
- Las ventas aumentaron por el **omnicanal** y la **categoría de alimentos** (+9,2%) a pesar de -440 bps por las restricciones.

Low-cost⁽²⁾:

- Resultado fuertemente afectado por:
- Más de -550 bps **debido a las restricciones de movilidad** en los principales mercados de la marca (Med, Bog, Cali y la región cafetera)
- Cierres de tiendas por remodelación a conceptos innovadores
- **Lenta recuperación del comercio** observada desde finales de septiembre
- El servicio de la **Última Milla** implementado como estrategia omnicanal



B2B and Other⁽³⁾:

- Las ventas netas del segmento (-1,5%) y del Surtimayorista (-19%) se vieron afectadas por la **lenta reactivación comercial, el cierre de los negocios HORECA** y las restricciones de ventas (más de -120 pb)
- Contribución del 6,0% a las ventas totales
- 2 tiendas abiertas durante el trimestre a 34 YTD
- **El servicio de la Última Milla** implementado como estrategia omnicanal

3T20 Innovación en Modelos y Formatos: Colombia

Modelos innovadores impulsaron el crecimiento en ventas con una amplia propuesta omnicanal



La mejor fusión del mundo físico y digital

- Apertura de 2 tiendas, 11 tiendas 9M20
- +14.9 p.p. en ventas vs. tiendas no convertidas
- 21.0% de las ventas de la marca
- La última generación en soporte tecnológico y experiencias de cliente



FreshMarket

Experiencia de compra y mayor frescura

- 13 tiendas 9M20
- +20 p.p. vs. tiendas no convertidas
- 28.3% de las ventas de la marca
- Desempeño apalancado en las experiencias superiores de los canales digitales y omnicanal



El mejor precio mayorista

- Apertura de 2 tiendas, 34 a 9M20 (3.8% de participación)
- Afectado por la lenta reactivación comercial y las restricciones de los negocios HORECA
- Lanzamiento del servicio de entrega con el aliado LastMile



Estrategia Omnicanal en 3T20: Colombia



El mayor crecimiento trimestral de ventas (3,5 veces) y récord de ventas a 9M20 (más de \$1 billón)

Hechos destacados
3T20

Ventas totales
\$490,624 M (+3.5x)

Participación del
18.2% en ventas

Despachos
2.6 M (2x)

Sólidas ventas de alimentos omnicanal (\$231Mil M, +3.1x) y no alimentos (\$260Mil, +3.9x)

Alimentos

Crecimiento en
ventas

3.1x

Participación

12.7%

(vs. 3.9% en 3T19)

Despachos por
Grupo Éxito⁽¹⁾

6.1x

Despachos por
socios exclusivos

2.2x



No alimentos

Crecimiento en
ventas

3.9x

Participación

29.3%

(vs. 8.2% en 3T19)

Despachos por
Grupo Éxito⁽¹⁾

3.8x

Despachos por
socios exclusivos

7.8x



(1) Include .com, home delivery, Shop&Go, Click&Collect and digital catalogues.

Aplicaciones complementan las iniciativas del comercio on-line

+420 mil descargas en 3T20, una nueva versión lanzada para la marca Éxito mejora las tendencias



- **Re-lanzamiento de la aplicación de Éxito**

- ✓ Mejor uso e integración con Puntos Colombia y TUYA
- ✓ Listas personalizadas y descuentos

- **Mayor relevancia de la categoría de alimentos**

- ✓ La categoría de alimentos se vendió casi 4 veces más en comparación con la de no alimentos

- **Funciones de bienestar**

- ✓ Fomentar los hábitos de consumo centrados en una dieta equilibrada a través del análisis de compras

- **Mi Descuento**

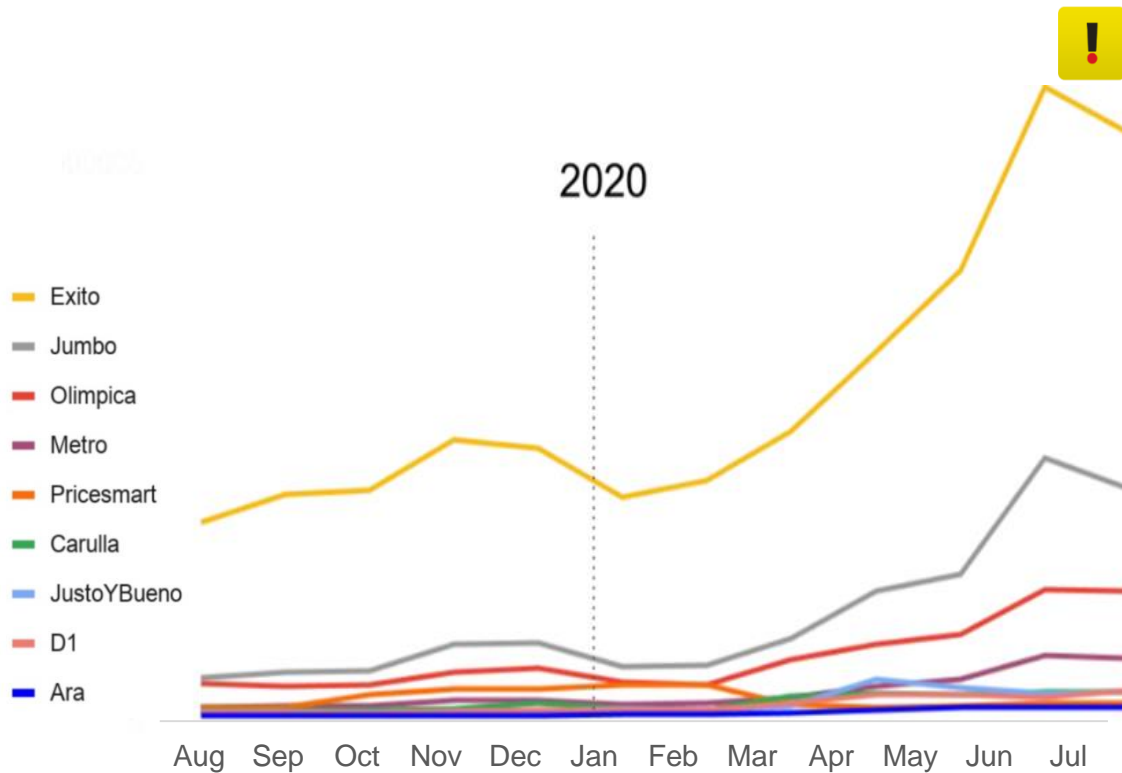
- ✓ 3,1 millones de cupones redimidos al 30 de septiembre y un crecimiento en ventas del 27%.
- ✓ El ticket promedio creció un 44%

Aplicaciones complementan las iniciativas del comercio on-line



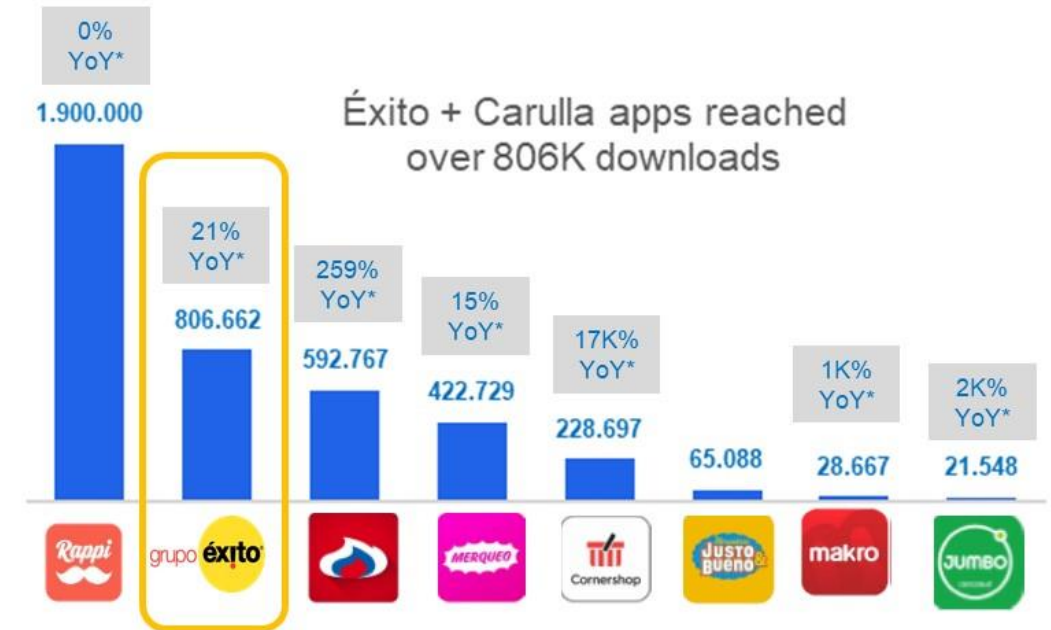
Aplicaciones Éxito y Carulla en segundo lugar en términos de descargas

Éxito.com, el sitio de comercio electrónico más buscado del país



Fuente: Datos internos Google 2019-2020 Colombia

Éxito y Carulla se clasificaron en segundo lugar como las aplicaciones más descargadas para la compra de alimentos en línea en 2020 en el país



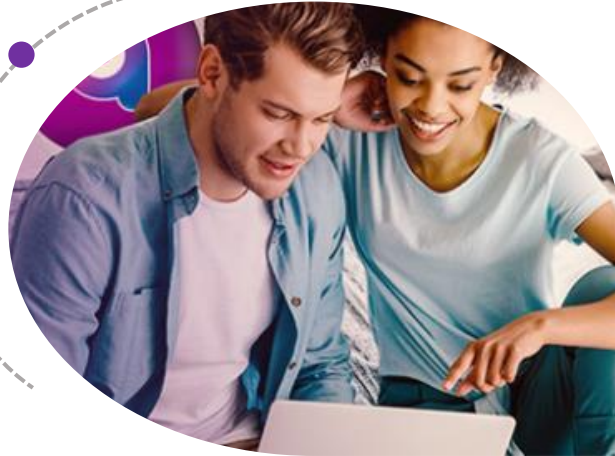
Fuente: App Annie 2019-20, la primera empresa que ofrece una suite de desempeño para móviles que proporciona al mercado de las aplicaciones, análisis de publicidad y conocimientos de la ciencia de los datos derivados de la evaluación comparativa de datos..

Monetización del tráfico– Puntos Colombia

Más del 25% de los clientes con habeas data y 21 nuevos aliados (vs. 4Q19)

Marketplace

35 mil clientes
(+108% vs. 2T)



96 aliados de primera línea
en servicios y gastronomía

4.4 M clientes
con Habeas Data



EBITDA positivo
desde año 2

(margen a un dígito alto
a septiembre 2020)



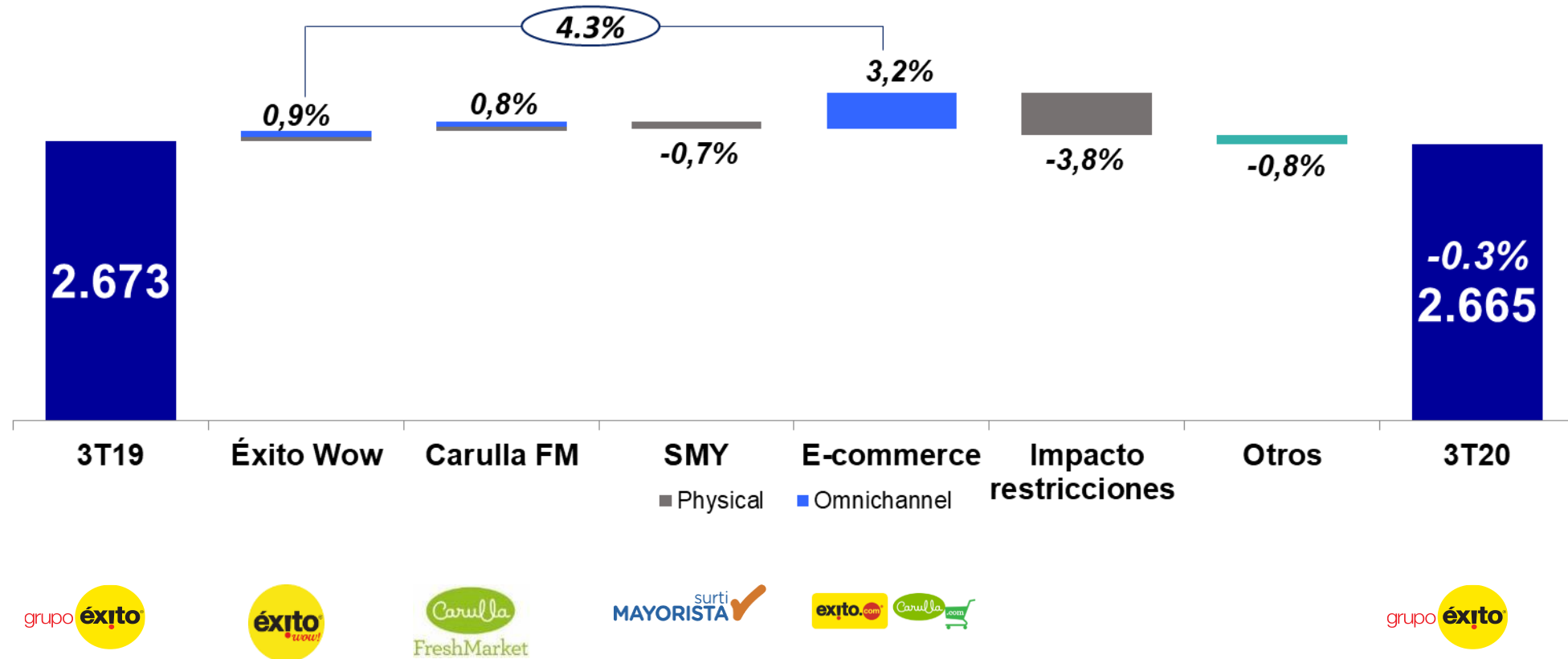
Más de **1 M de**
redenciones (+6.2% vs.
3T19)

91% de redención en
Grupo Éxito
(+13.5% vs. 3T19)



Estrategia de negocio 3T20: Colombia

Estrategia omnicanal como diferenciador para enfrentar las condiciones cambiantes del mercado



El resultado trimestral más fuerte del omnicanal compensado parcialmente por el desempeño de las tiendas afectado por el contexto de COVID-19

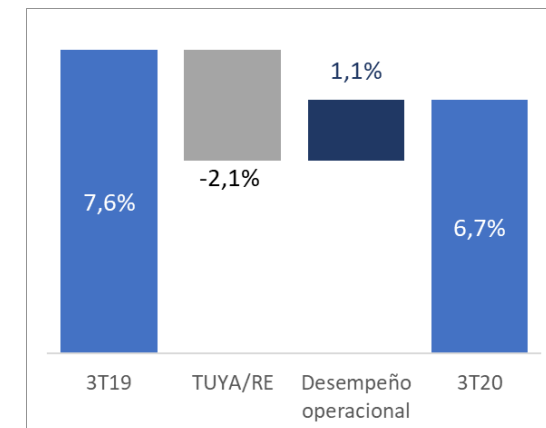
Resultados operacionales 2T/9M20 : Colombia



Desempeño operacional (+110 pb) compensado por efecto COVID-19 en TUYA y neg inmobiliario

en millones de pesos colombianos	3Q20	3Q19	% Var	9M20	9M19	% Var
Ventas Netas	2.665.349	2.673.127	(0,3%)	8.312.024	7.922.962	4,9%
Otros Ingresos Operacionales	122.829	184.834	(33,5%)	381.177	497.770	(23,4%)
Total Ingresos Operacionales	2.788.178	2.857.961	(2,4%)	8.693.201	8.420.732	3,2%
Utilidad Bruta	613.492	660.194	(7,1%)	1.924.863	1.909.022	0,8%
<i>Margen Bruto</i>	<i>22,0%</i>	<i>23,1%</i>	<i>(110) bps</i>	<i>22,1%</i>	<i>22,7%</i>	<i>(53) bps</i>
Total Gastos	(539.962)	(555.835)	(2,9%)	(1.649.418)	(1.624.327)	1,5%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>19,4%</i>	<i>19,4%</i>	<i>(8) bps</i>	<i>19,0%</i>	<i>19,3%</i>	<i>(32) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	73.530	104.359	(29,5%)	275.445	284.695	(3,2%)
<i>Margen ROI</i>	<i>2,6%</i>	<i>3,7%</i>	<i>(101) bps</i>	<i>3,2%</i>	<i>3,4%</i>	<i>(21) bps</i>
EBITDA Recurrente	186.554	217.552	(14,2%)	607.581	618.736	(1,8%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6,7%</i>	<i>7,6%</i>	<i>(92) bps</i>	<i>7,0%</i>	<i>7,3%</i>	<i>(36) bps</i>

EBITDA recurrente⁽¹⁾



Ingresos Operacionales

- Ventas netas se beneficiaron de: i) el crecimiento del omnicanal (3,5x), ii) el desempeño de WOW y FM, y iii) tendencia más sólida de las ventas no alimentos.
- Otros ingresos reflejaron la ausencia de regalías de TUYA, la lenta reactivación de los centros comerciales y los descuentos a los arrendatarios

Margen bruto

- El margen reflejó un mejor desempeño operacional (+60 bps) compensado por el efecto negativo de COVID-19 sobre TUYA y los descuentos concedidos a los arrendatarios (-170 bps).

EBITDA recurrente

- Menores GA&V por el estricto control de costos y las eficiencias en la estructura de gastos
- La disminución de los gastos trimestrales e acumulados fue mayor en comparación con la tendencia de las ventas netas
- Eficiencias operacionales (+110 pb) compensada por la menor contribución de TUYA y RE (-210 pb).

Nota: Incluye a Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en Colombia. Las ventas incluyeron la venta de proyectos inmobiliarios por valor de 24.500 millones de pesos en el 3T20 y 67.000 pesos en el 9M20. (1) Efecto en negocios complementarios relacionados con la ausencia de regalías de TUYA y descuentos otorgados a los arrendatarios

Resultados operacionales 3T/9M20 : Uruguay

El crecimiento de ventas y control de los gastos favorecieron el aumento del margen EBITDA recurrente (+88 pb)

en millones de pesos colombianos	3Q20	3Q19	% Var	9M20	9M19	% Var
Ventas Netas	622.176	598.234	4,0%	1.967.844	1.855.857	6,0%
Otros Ingresos Operacionales	6.303	6.638	(5,0%)	18.646	17.419	7,0%
Total Ingresos Operacionales	628.479	604.872	3,9%	1.986.490	1.873.276	6,0%
Utilidad Bruta	208.807	199.956	4,4%	664.503	635.834	4,5%
<i>Margen Bruto</i>	33,2%	33,1%	17 bps	33,5%	33,9%	(49) bps
Total Gastos	(163.623)	(162.054)	1,0%	(498.931)	(497.281)	0,3%
<i>Gastos/Ing Op</i>	26,0%	26,8%	(76) bps	25,1%	26,5%	(143) bps
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	45.184	37.902	19,2%	165.572	138.553	19,5%
<i>Margen ROI</i>	7,2%	6,3%	92 bps	8,3%	7,4%	94 bps
EBITDA Recurrente	58.131	50.621	14,8%	204.674	176.359	16,1%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	9,2%	8,4%	88 bps	10,3%	9,4%	89 bps

Ingresos Operacionales

- Ventas netas trimestrales y VMM crecieron un 11,2%⁽¹⁾
- Crecimiento impulsado por: i) la evolución positiva de las actividades promocionales, ii) el desempeño del omnicanal (+1,4 vs. 3T19), y iii) el crecimiento de alimentos (9,7%) impulsado por las tiendas FreshMarket 18 (41,7%/ ventas)

Margen bruto

- El margen mejoró por: i) la ejecución asertiva de las actividades promocionales ii) el efecto de mezcla por los cambios en los hábitos de consumo debido a COVID-19

EBITDA recurrente

- Los gastos trimestrales crecieron por debajo de la inflación en ML impulsados por el control interno y un efecto positivo de volumen.
- El margen ⁽²⁾ se expandió 88 pb a partir de una mejor estructura de gastos y un efecto de dilución de las ventas.

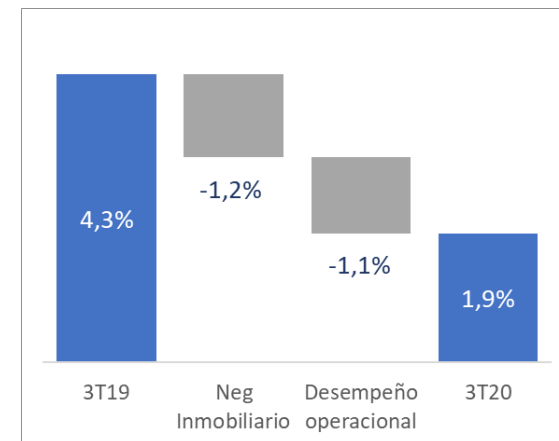
Resultados operacionales 3T/9M20 : Argentina



EBITDA positivo y una posición de caja favorable para hacer frente al difícil contexto

en millones de pesos colombianos	3Q20	3Q19	% Var	9M20	9M19	% Var
Ventas Netas	222.414	156.616	42,0%	690.015	648.187	6,5%
Otros Ingresos Operacionales	13.267	9.002	47,4%	23.784	32.389	(26,6%)
Total Ingresos Operacionales	235.681	165.618	42,3%	713.799	680.576	4,9%
Utilidad Bruta	79.267	58.357	35,8%	225.017	227.599	(1,1%)
<i>Margen Bruto</i>	33,6%	35,2%	(160) bps	31,5%	33,4%	(192) bps
Total Gastos	(79.986)	(51.189)	56,3%	(240.551)	(223.619)	7,6%
<i>Gastos/Ing Op</i>	33,9%	30,9%	303 bps	33,7%	32,9%	84 bps
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	(719)	7.168	(110,0%)	(15.534)	3.980	(490,3%)
<i>Margen ROI</i>	(0,3%)	4,3%	(463) bps	(2,2%)	0,6%	(276) bps
EBITDA Recurrente	4.580	7.180	(36,2%)	(1.298)	14.234	(109,1%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	1,9%	4,3%	(239) bps	(0,2%)	2,1%	(227) bps

EBITDA Recurrente ⁽³⁾



Ingresos Operacionales

- Crecimiento de ventas netas y VMM de 11.1%⁽¹⁾ reflejó: i) la ampliación de las medidas de COVID-19: restricciones de movilidad, horarios de apertura limitados y cuarentena y ii) la caída del consumo⁽²⁾.
- Los ingresos inmobiliarios afectados por el bajo tráfico y la extensión de las restricciones

Margen bruto

- Margen afectado por: i) la menor contribución inmobiliaria, ii) la ampliación del decreto para establecer niveles máximos de precios, y iii) las limitaciones de abastecimiento.

EBITDA recurrente

- Esfuerzos internos mejoraron el crecimiento de los gastos en moneda local (+22,9%) y favorecieron su crecimiento por debajo de la inflación.
- El deterioro del margen reflejó una evolución moderada de las ventas y una menor contribución debido a los descuentos concedidos a los locatarios.

Nota: Las diferencias en la base frente a la reportada en 2019 están asociadas a la inclusión de Onper (la empresa no operativa a través de la cual se consolidó anteriormente el segmento brasileño). Los datos incluyen el efecto TC de 27,1% para el 3T20 y -15,3% para los 9M20 calculado con el tipo de cambio de cierre. (1) En moneda local e incluyendo el ajuste del efecto calendario de 0,6% en el 3T20. (2) Según la CAME, las ventas minoristas argentinas se contrajeron en 28,0% en el acumulado del año. (3) Efecto en los negocios complementarios relacionados a los descuentos otorgados a los locatarios.

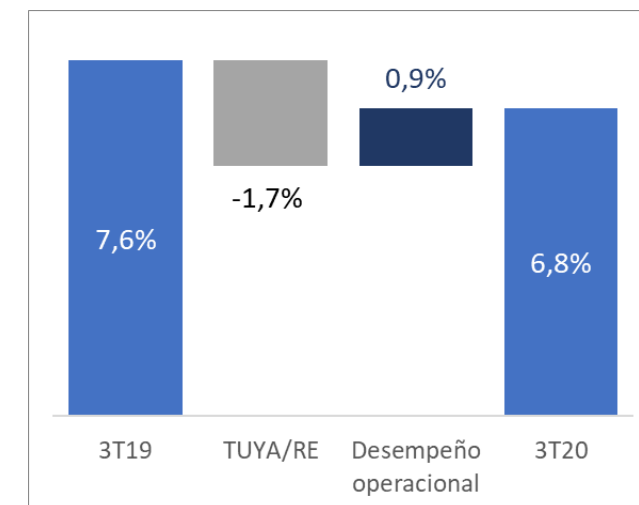
Resultados financieros consolidados 3T/9M20

Utilidad Neta aumentó 4,7 veces a partir de una estructura más liviana



en millones de pesos colombianos	3Q20	3Q19	% Var	9M20	9M19	% Var
Ventas Netas	3.507.629	3.424.872	2,4%	10.967.573	10.423.901	5,2%
Otros Ingresos Operacionales	142.310	199.597	(28,7%)	423.253	544.654	(22,3%)
Total Ingresos Operacionales	3.649.939	3.624.469	0,7%	11.390.826	10.968.555	3,8%
Utilidad Bruta	901.871	917.706	(1,7%)	2.814.868	2.769.795	1,6%
<i>Margen Bruto</i>	<i>24,7%</i>	<i>25,3%</i>	<i>(61) bps</i>	<i>24,7%</i>	<i>25,3%</i>	<i>(54) bps</i>
Total Gastos	(783.684)	(768.277)	2,0%	(2.388.910)	(2.342.535)	2,0%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>21,5%</i>	<i>21,2%</i>	<i>27 bps</i>	<i>21,0%</i>	<i>21,4%</i>	<i>(38) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	118.187	149.429	(20,9%)	425.958	427.260	(0,3%)
<i>Margen ROI</i>	<i>3,2%</i>	<i>4,1%</i>	<i>(88) bps</i>	<i>3,7%</i>	<i>3,9%</i>	<i>(16) bps</i>
Resultado Neto Grupo Éxito	51.814	11.033	369,6%	86.588	(19.519)	543,6%
<i>Margen Neto</i>	<i>1,4%</i>	<i>0,3%</i>	<i>112 bps</i>	<i>0,8%</i>	<i>(0,2%)</i>	<i>94 bps</i>
EBITDA Recurrente	249.457	275.353	(9,4%)	811.432	809.361	0,3%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6,8%</i>	<i>7,6%</i>	<i>(76) bps</i>	<i>7,1%</i>	<i>7,4%</i>	<i>(26) bps</i>

EBITDA recurrente⁽¹⁾



Ingresos Operacionales

- Ventas netas beneficiadas por i) un fuerte crecimiento del omnicanal (3,0x), y ii) un sólido desempeño de los formatos innovadores.
- Ventas netas en Col (-380 bps) y Arg afectadas por las restricciones de movilidad debido a COVID-19
- Otros ingresos afectados por la lenta reactivación del comercio y los centros comerciales y la ausencia de regalías de Tuya.

Margen bruto

- El margen bruto reflejó el efecto negativo de COVID-19 sobre los negocios inmobiliarios y financieros (Mb +70bps excluyendo este efecto).

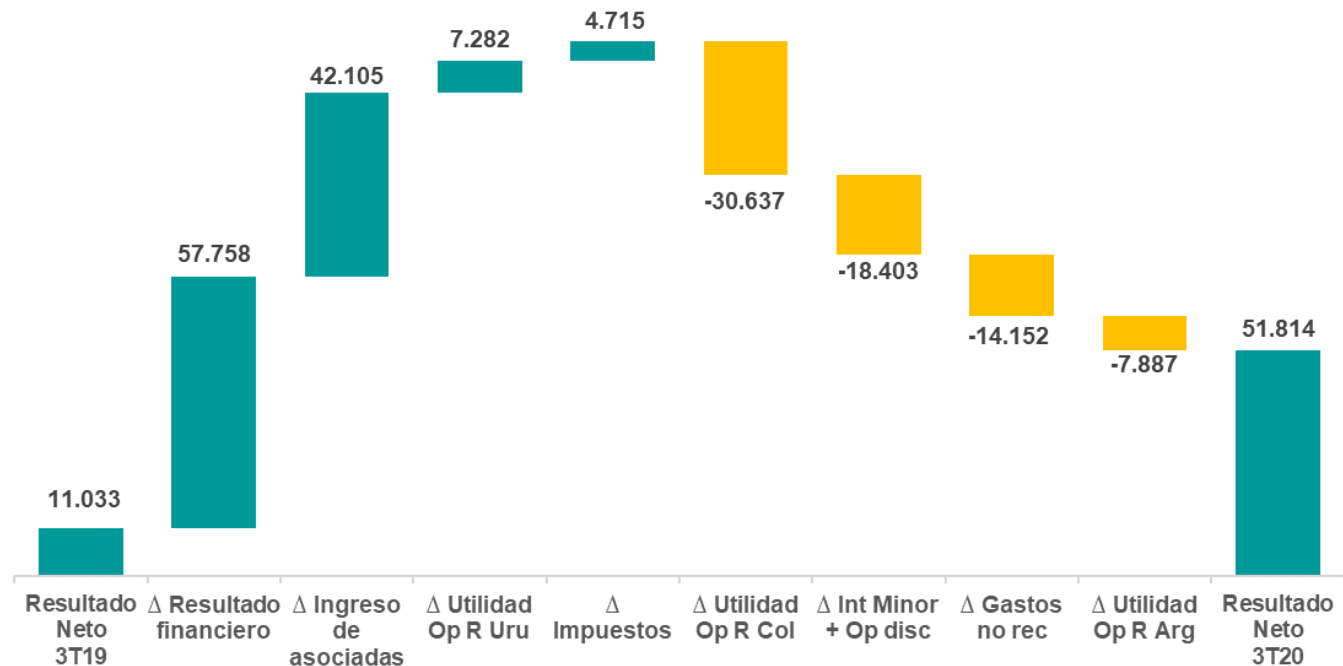
EBITDA recurrente

- Aumento del margen operacional impulsado por las fuertes actividades de control de gastos en todas las operaciones se compensan con la menor contribución de los negocios complementarios.
- EBITDA acumulado en pesos por encima del nivel reportado en 2019.

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto TC (0,1% y -0,5% en las ventas y en el EBITDA recurrente en el 3T20 y de -1,9% y -1,5% en los 9M20, respectivamente). (1) Efecto en negocios complementarios relacionados a la ausencia de regalías de TUYA en Colombia y descuentos otorgados a locatarios en Colombia y Argentina.

Resultado Neto del Grupo 3T20

La Utilidad neta aumentó 4.7 veces por la mejora de la estructura de capital, asociadas y el desempeño de Uruguay

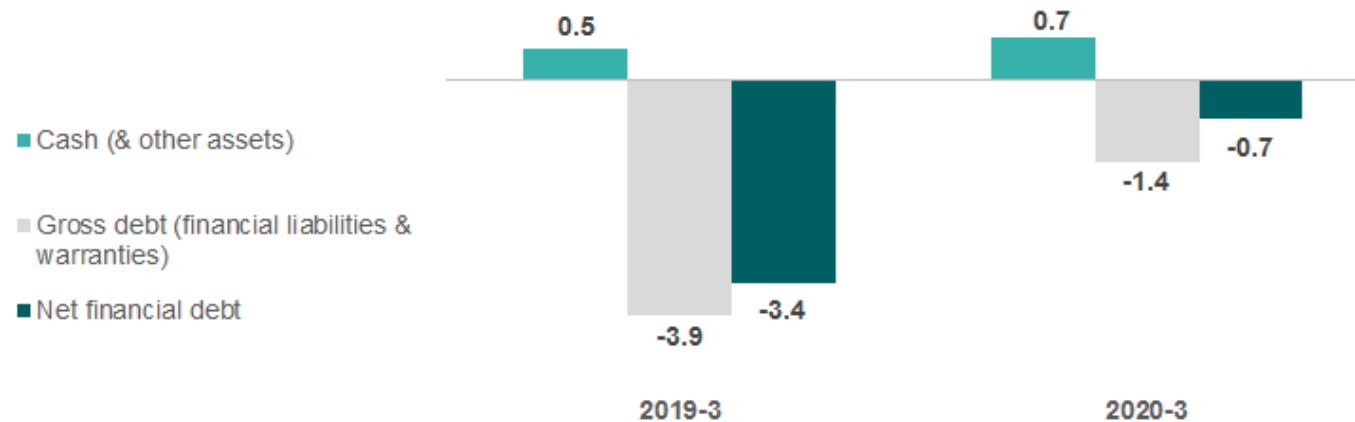


Hechos destacados

- Menores gastos financieros por una estructura de capital optimizada, el desempeño de Uruguay y la contribución positiva de las asociadas (principalmente TUYA, cuya ausencia de regalías afectó el desempeño de la operación pero contribuyó a través del método de participación patrimonial).
- Variaciones negativas del desempeño operacional en Colombia y Argentina, en los gastos no recurrentes y el efecto de la desconsolidación de Brasil en las cifras de 2020

Deuda neta y caja a nivel holding⁽¹⁾ 3T20

Una mejor posición de deuda y caja



Data in billion COP

DFN y deuda bruta a nivel holding:

- La posición de caja aumentó \$168,000 M y la DFN mejoró en \$ 2.7 B comparado con el 3T19. Cabe destacar que la DFN mejoró en 2T20 en 2.5 B COP.
- Mejora de la estructura de capital con una deuda bruta reducida en \$2.6 B, explicada principalmente por \$3.3 B en pagos a préstamos y nuevas líneas de crédito de \$900,000 M.
- El capital de trabajo reflejó el apoyo dado a los P&M proveedores como parte de los beneficios de la sostenibilidad destinados a mantener el empleo.
- La tasa de repos en Colombia se fijó en su nivel histórico más bajo en 1.75% al 3T20 (-250 bps desde marzo de 2020).

LatAm

- Foco en la expansión rentable en omnicanal y los modelos innovadores, han permitido expansión de las VMM acumuladas a en medio de las restricciones de movilidad y los desafíos macro en toda la región.
- Los gastos creciendo por debajo del crecimiento de las ventas en todas las operaciones por la consistencia del programa de excelencia operacional y el intercambio de mejores prácticas.
- Los niveles de EBITDA recurrente reflejaron un mejor desempeño del negocio retail (+90 pb) afectado por el efecto de COVID-19 en los negocios complementarios (-170 pb). EBITDA recurrente a septiembre en COP, en línea con 2019.
- La generación de caja operativa facilita la sostenibilidad del negocio a largo plazo.
- La utilidad neta mejoró en 4.7 vc por una mejor estructura financiera, asociadas (TUYA) y el sólido desempeño en Uruguay.
- El Grupo Éxito es uno de los líderes de venta de alimentos por comercio electrónico en América Latina.

Colombia

- El mejor crecimiento trimestral del omnicanal (3,5x; GMV 18,2%/ventas), las ventas alcanzaron más de \$1 billón a sept.
- El retail mostró el dinamismo de la categoría de no alimentos y la ejecución estratégica.
- Éxito WOW y Carulla FreshMarket crecieron las ventas a doble dígito por encima del resto de tiendas y demostraron su relevancia

Uruguay

- La evolución del VMM (+11.2%⁽¹⁾) confirmó la tendencia positiva observada en los trimestres anteriores
- El crecimiento omnicanal (1.4x) y el resultado de las 18 tiendas Fresh Market contribuyeron al aumento de ventas
- Continua expansión del margen EBITDA recurrente (+88 bps) por eficiencias operacionales

Argentina

- La tendencia de ventas refleja el efecto negativo macro y las restricciones a la movilidad.
- El control del gasto favoreció la generación de EBITDA y la posición de caja en medio de un contexto difícil.

Anexos



Primero el cliente

Nuestros empleados

1. Modelo omnicanal

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

2. Innovación

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

3. Transformación digital

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

4. Mejores prácticas e integración

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

5. Valor compartido en sostenibilidad

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

Estado de Resultados Consolidado 3T/9M20

Cifras consolidadas



en millones de pesos colombianos	3Q20	3Q19	% Var	9M20	9M19	% Var
Ventas Netas	3.507.629	3.424.872	2,4%	10.967.573	10.423.901	5,2%
Otros Ingresos Operacionales	142.310	199.597	(28,7%)	423.253	544.654	(22,3%)
Total Ingresos Operacionales	3.649.939	3.624.469	0,7%	11.390.826	10.968.555	3,8%
Costo de Ventas	(2.724.185)	(2.690.627)	1,2%	(8.518.121)	(8.153.245)	4,5%
Costo Depreciación y Amortización	(23.883)	(16.136)	48,0%	(57.837)	(45.515)	27,1%
Utilidad Bruta	901.871	917.706	(1,7%)	2.814.868	2.769.795	1,6%
<i>Margen Bruto</i>	<i>24,7%</i>	<i>25,3%</i>	<i>(61) bps</i>	<i>24,7%</i>	<i>25,3%</i>	<i>(54) bps</i>
Gastos O&AV	(676.297)	(658.489)	2,7%	(2.061.273)	(2.005.949)	2,8%
Gasto Depreciación y Amortización	(107.387)	(109.788)	(2,2%)	(327.637)	(336.586)	(2,7%)
Total Gastos	(783.684)	(768.277)	2,0%	(2.388.910)	(2.342.535)	2,0%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>21,5%</i>	<i>21,2%</i>	<i>27 bps</i>	<i>21,0%</i>	<i>21,4%</i>	<i>(38) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	118.187	149.429	(20,9%)	425.958	427.260	(0,3%)
<i>Margen ROI</i>	<i>3,2%</i>	<i>4,1%</i>	<i>(88) bps</i>	<i>3,7%</i>	<i>3,9%</i>	<i>(16) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(19.269)	(5.118)	276,5%	(88.496)	(38.284)	131,2%
Utilidad Operacional (EBIT)	98.918	144.311	(31,5%)	337.462	388.976	(13,2%)
<i>Margen EBIT</i>	<i>2,7%</i>	<i>4,0%</i>	<i>(127) bps</i>	<i>3,0%</i>	<i>3,5%</i>	<i>(58) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(70.166)	(127.924)	(45,2%)	(189.905)	(349.615)	(45,7%)
Resultado de Asociadas y Negocios Conjuntos	43.337	1.232	N/A	12.899	(6.097)	N/A
Utilidad antes de Impuestos (EBT)	72.089	17.619	N/A	160.456	33.264	N/A
Impuesto Renta	3.784	(931)	N/A	1.199	(7.801)	115,4%
Resultado Neto Operaciones Continuas	75.873	16.688	N/A	161.655	25.463	N/A
Participación de no Controlantes	(23.869)	(169.228)	(85,9%)	(74.046)	(834.977)	(91,1%)
Resultado Neto Operaciones Discontinuas	(190)	163.573	(100,1%)	(1.021)	789.995	(100,1%)
Resultado Neto Grupo Éxito	51.814	11.033	369,6%	86.588	(19.519)	543,6%
<i>Margen Neto</i>	<i>1,4%</i>	<i>0,3%</i>	<i>112 bps</i>	<i>0,8%</i>	<i>(0,2%)</i>	<i>94 bps</i>
EBITDA Recurrente	249.457	275.353	(9,4%)	811.432	809.361	0,3%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6,8%</i>	<i>7,6%</i>	<i>(76) bps</i>	<i>7,1%</i>	<i>7,4%</i>	<i>(26) bps</i>
EBITDA	230.188	270.235	(14,8%)	722.936	771.077	(6,2%)
<i>Margen EBITDA</i>	<i>6,3%</i>	<i>7,5%</i>	<i>(115) bps</i>	<i>6,3%</i>	<i>7,0%</i>	<i>(68) bps</i>

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto FX (0,1% y -0,5% en las ventas y en el EBITDA recurrente en el 3T20 y de -1,9% y -1,5% en los 9M20, respectivamente).

Estado de Resultados e inversiones por país 3T20



Estado de Resultados	<u>Colombia</u>	<u>Uruguay</u>	<u>Argentina</u>	<u>Consol</u>
en millones de pesos colombianos	3Q20	3Q20	3Q20	3Q20
Ventas netas	2.665.349	622.176	222.414	3.507.629
Otros Ingresos Operacionales	122.829	6.303	13.267	142.310
Total Ingresos Operacionales	2.788.178	628.479	235.681	3.649.939
Costo de Ventas	(2.152.203)	(418.347)	(156.339)	(2.724.185)
Costo Depreciación y Amortización	(22.483)	(1.325)	(75)	(23.883)
Utilidad Bruta	613.492	208.807	79.267	901.871
<i>Margen Bruto</i>	<i>22,0%</i>	<i>33,2%</i>	<i>33,6%</i>	<i>24,7%</i>
Gastos O&AV	(449.421)	(152.001)	(74.762)	(676.297)
Gasto Depreciación y Amortización	(90.541)	(11.622)	(5.224)	(107.387)
Total Gastos	(539.962)	(163.623)	(79.986)	(783.684)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>19,4%</i>	<i>26,0%</i>	<i>33,9%</i>	<i>21,5%</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	73.530	45.184	(719)	118.187
<i>Margen ROI</i>	<i>2,6%</i>	<i>7,2%</i>	<i>(0,3%)</i>	<i>3,2%</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(15.082)	(2.413)	(1.774)	(19.269)
Utilidad Operacional (EBIT)	58.448	42.771	(2.493)	98.918
<i>Margen EBIT</i>	<i>2,1%</i>	<i>6,8%</i>	<i>(1,1%)</i>	<i>2,7%</i>
Resultado Financiero Neto	(60.733)	(3.854)	(5.387)	(70.166)
EBITDA Recurrente	186.554	58.131	4.580	249.457
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6,7%</i>	<i>9,2%</i>	<i>1,9%</i>	<i>6,8%</i>
CAPEX				
<i>en millones de pesos colombianos</i>	51.320	15.262	1.869	68.451
<i>en moneda local</i>	51.320	174	39	

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto FX (0,1% y -0,5% en las ventas y en el EBITDA recurrente en el 3T20 y de -1,9% y -1,5% en los 9M20, respectivamente). El perímetro colombiano incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en el país.

Balance General Consolidado



en millones de pesos colombianos	Dec 2019	Sep 2020	Var %
ACTIVOS	15.861.015	14.764.732	(6,9%)
Activo corriente	5.356.665	4.027.399	(24,8%)
Caja y equivalentes de caja	2.562.674	1.096.249	(57,2%)
Inventarios	1.900.660	2.050.632	7,9%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	379.921	414.226	9,0%
Activos por impuestos	333.850	316.731	(5,1%)
Activos no Corrientes Disponibles para la Venta	37.928	21.433	(43,5%)
Otros	141.632	128.128	(9,5%)
Activos No Corrientes	10.504.350	10.737.333	2,2%
Plusvalía	2.929.751	2.995.969	2,3%
Otros activos intangibles	304.215	329.097	8,2%
Propiedades, planta y equipo	3.845.092	3.849.537	0,1%
Propiedades de Inversión	1.626.220	1.623.802	(0,1%)
Derechos de uso	1.303.648	1.360.174	4,3%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	210.487	260.888	23,9%
Activo por impuesto diferido	177.269	235.173	32,7%
Activos por impuestos	-	-	N/A
Otros	107.668	82.693	(23,2%)

en millones de pesos colombianos	Dec 2019	Sep 2020	Var %
PASIVOS	7.416.173	7.140.997	(3,7%)
Pasivo corriente	5.906.214	5.233.684	(11,4%)
Cuentas por pagar	4.662.801	3.245.331	(30,4%)
Pasivos por arrendamiento	222.177	213.752	(3,8%)
Obligaciones financieras	616.822	1.486.315	N/A
Otros pasivos financieros	114.871	49.263	(57,1%)
Pasivos no Corrientes Disponibles para la Venta	-	-	N/A
Pasivos por impuestos	72.910	57.225	(21,5%)
Otros	216.633	181.798	(16,1%)
Pasivos no corrientes	1.509.959	1.907.313	26,3%
Cuentas por pagar	114	78	(31,6%)
Pasivos por arrendamiento	1.308.054	1.380.254	5,5%
Obligaciones financieras	43.531	357.348	N/A
Otras provisiones	18.998	14.843	(21,9%)
Pasivo por impuesto diferido	116.503	132.490	13,7%
Pasivos por impuestos	800	744	(7,0%)
Otros	21.959	21.556	(1,8%)
PATRIMONIO	8.444.842	7.623.735	(9,7%)

Estado de flujos de efectivo consolidado

en millones de pesos colombianos	Sep 2020	Sep 2019	Var %
Ganancia	160.634	815.458	(80,3%)
Total ajustes para conciliar la ganancia (pérdida)	624.390	2.599.021	(76,0%)
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de operación	(1.229.289)	(2.252.534)	(45,4%)
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de inversión	(187.072)	(36.108)	N/A
Flujos de efectivo neto procedentes de actividades de financiación	(54.559)	7.893.876	N/A
Variación neta del efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de las tasas de cambio	(1.470.920)	5.605.234	N/A
Efectos de la variación de la tasa de cambio sobre efectivo y equiv	4.495	(131.536)	N/A
(Disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo	(1.466.425)	5.473.698	N/A
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo de la operación discontinuada			
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	2.562.674	5.973.680	(57,1%)
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo de la operación discontinuada	-	(10.610.011)	N/A
Efectivo y equivalentes al efectivo al final de periodo	1.096.249	837.367	30,9%

Deuda por país y vencimiento 3T20

Deuda neta por país

30 Sep de 2020 (millones de pesos)	Holding (2)	Colombia	Uruguay	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	1.078.670	1.100.681	413.283	21.614	1.535.578
Deuda de largo plazo	338.399	357.358 -	0	-	357.358
Total deuda bruta ⁽¹⁾	1.417.069	1.458.039	413.283	21.614	1.892.936
Efectivo y equivalentes de efectivo	712.291	797.753	239.946	58.550	1.096.249
Deuda Neta	- 704.778	- 660.286	- 173.337	36.936	- 796.687

Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

30 Sep de 2020 (millones de pesos)	Valor nominal	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	30-sep-20
Crédito rotativo - Bilateral	100.000	Variable	Enero 2021	
Corto Plazo - Bilateral	600.000	Variable	Marzo 2021	600.000
Mediano Plazo - Bilateral	135.000	Variable	Junio 2022	135.000
Crédito rotativo - Bilateral	100.000	Variable	Agosto 2022	
Crédito rotativo - Sindicado	500.000	Variable	Agosto 2022	350.000
Largo Plazo - Bilateral	290.000	Variable	Marzo 2026	265.833
Total deuda bruta (2)	1.725.000			1.350.833

Nota: El perímetro colombiano incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus subsidiarias en el país. 1) Deuda sin garantías contingentes y cartas de crédito. 2) Deuda bruta emitida al 100% en pesos colombianos con una tasa de interés inferior a IBR3M + 4,0%. Deuda al valor nominal. IBR 3M (Indicador Bancario de Referencia) - Tasa de referencia del mercado: 1.702%. (Se incluyen otros cobros y no se incluye la valoración de cobertura positiva.

Estado de Resultados a nivel Holding ⁽¹⁾ /3T/9M20



en millones de pesos colombianos				3Q20	3Q19	% Var	9M20	9M19	% Var
Ventas Netas				2.666.251	2.675.083	(0,3%)	8.319.992	7.934.566	4,9%
Otros Ingresos Operacionales				80.292	116.049	(30,8%)	214.865	293.652	(26,8%)
Total Ingresos Operacionales				2.746.543	2.791.132	(1,6%)	8.534.857	8.228.218	3,7%
Costo de Ventas				(2.149.690)	(2.179.675)	(1,4%)	(6.708.911)	(6.466.793)	3,7%
Costo Depreciación y Amortización				(20.881)	(13.055)	59,9%	(49.226)	(37.450)	31,4%
Utilidad Bruta				575.972	598.402	(3,7%)	1.776.720	1.723.975	3,1%
<i>Margen Bruto</i>				<i>21,0%</i>	<i>21,4%</i>	<i>(47) bps</i>	<i>20,8%</i>	<i>21,0%</i>	<i>(13) bps</i>
Gastos O&AV				(448.440)	(441.272)	1,6%	(1.309.688)	(1.258.242)	4,1%
Gasto Depreciación y Amortización				(81.945)	(91.378)	(10,3%)	(255.317)	(271.898)	(6,1%)
Total Gastos				(530.385)	(532.650)	(0,4%)	(1.565.005)	(1.530.140)	2,3%
<i>Gastos/Ing Op</i>				<i>(19,3%)</i>	<i>(19,1%)</i>	<i>(23) bps</i>	<i>(18,3%)</i>	<i>(18,6%)</i>	<i>26 bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)				45.587	65.752	(30,7%)	211.715	193.835	9,2%
<i>Margen ROI</i>				<i>1,7%</i>	<i>2,4%</i>	<i>(70) bps</i>	<i>2,5%</i>	<i>2,4%</i>	<i>12 bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes				(14.194)	(2.792)	408,4%	(64.996)	(32.855)	97,8%
Utilidad Operacional (EBIT)				31.393	62.960	(50,1%)	146.719	160.980	(8,9%)
<i>Margen EBIT</i>				<i>1,1%</i>	<i>2,3%</i>	<i>(111) bps</i>	<i>1,7%</i>	<i>2,0%</i>	<i>(24) bps</i>
Resultado Financiero Neto				(73.250)	(112.192)	(34,7%)	(196.808)	(327.308)	(39,9%)
Resultado Neto Grupo Éxito				51.814	11.033	369,6%	86.588	(19.519)	543,6%
<i>Margen Neto</i>				<i>1,9%</i>	<i>0,4%</i>	<i>149 bps</i>	<i>1,0%</i>	<i>(0,2%)</i>	<i>125 bps</i>
EBITDA Recurrente				148.418	170.185	(12,8%)	516.258	503.183	2,6%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>				<i>5,4%</i>	<i>6,1%</i>	<i>(69) bps</i>	<i>6,0%</i>	<i>6,1%</i>	<i>(7) bps</i>

Balance General de la Holding⁽¹⁾



en millones de pesos colombianos	Dec 2019	Sep 2020	Var %
ACTIVOS	13.519.213	12.747.543	(5,7%)
Activo corriente	4.448.466	3.030.347	(31,9%)
Caja y equivalentes de caja	2.206.153	712.291	(67,7%)
Inventarios	1.555.865	1.656.772	6,5%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas	199.712	241.397	20,9%
Activos por impuestos	314.736	281.164	(10,7%)
Otros	172.000	138.723	(19,3%)
Activos No Corrientes	9.070.747	9.717.196	7,1%
Plusvalía	1.453.077	1.453.077	0,0%
Otros activos intangibles	159.225	172.532	8,4%
Propiedades, planta y equipo	2.027.180	1.951.067	(3,8%)
Propiedades de Inversión	91.889	89.957	(2,1%)
Derechos de uso	1.411.410	1.838.344	30,2%
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negoc	3.614.639	3.868.506	7,0%
Otros	313.327	343.713	9,7%

en millones de pesos colombianos	Dec 2019	Sep 2020	Var %
PASIVOS	6.322.685	6.423.178	1,6%
Pasivo corriente	4.847.078	4.158.067	(14,2%)
Cuentas por pagar	3.901.549	2.558.390	(34,4%)
Pasivos por arrendamiento	224.492	202.899	(9,6%)
Obligaciones financieras	204.705	1.032.059	N/A
Otros pasivos financieros	95.437	46.611	(51,2%)
Pasivos por impuestos	66.270	45.427	(31,5%)
Otros	354.625	272.681	(23,1%)
Pasivos no corrientes	1.475.607	2.265.111	53,5%
Pasivos por arrendamiento	1.394.323	1.853.342	32,9%
Obligaciones financieras	6.293	338.389	N/A
Otras provisiones	53.056	51.847	(2,3%)
Pasivo por impuesto diferido	-	-	0
Otros	21.935	21.533	(1,8%)
PATRIMONIO	7.196.528	6.324.365	(12,1%)

3Q20 Store Number and Sales Area

<u>Marca por país</u>	<u>Número de tiendas</u>	<u>Área de ventas (m2)</u>
	3T20	
Colombia		
Éxito	242	620.064
Carulla	96	85.686
Surtimax	74	34.271
Super Inter	69	65.557
Surtimayorista	34	33.621
Total Colombia	515	839.199
Uruguay		
Devoto	59	40.127
Disco	29	33.452
Geant	2	16.411
Total Uruguay	90	89.990
Argentina		
Libertad	15	103.967
Mini Libertad	10	1.796
Total Argentina	25	105.763
TOTAL	630	1.034.952



María Fernanda Moreno R.

Directora de Relación con Inversionistas

+574 6049696 Ext 306560

maria.morenorodriguez@grupo-Éxito.com

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

Envigado, Colombia

www.grupoÉxito.com.co

Éxitoinvestor.relations@grupo-Éxito.com