



Grupo Éxito

Resultados Financieros 2T19

Agosto 15 de 2019



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".



- Hechos financieros y operacionales destacados del 2T19
- Seguimiento a la estrategia de innovación y transformación digital
- Desempeño por país
- Resultados financieros consolidados del 2T19
- Preguntas y respuestas

Hechos destacados 2T19

+12.3%
Ingresos operacionales

-0.2%⁽²⁾
EBITDA recurrente

6.7%
Margen EBITDA recurrente

Hechos Financieros Destacados



- **Ventas impulsadas por la innovación y la dinámica omnicanal.**
- **Los gastos⁽³⁾ estuvieron bajo control y aumentaron por debajo del incremento en ventas debido a esfuerzos internos.**
- **EBITDA recurrente y resultado neto** afectados principalmente por el efecto de los **créditos fiscales** en Brasil.

Hechos Operacionales Destacados



- **Sólido desempeño de los nuevos formatos y modelos.**
- **Aumento** de la participación del **comercio electrónico de alimentos** (37% en Brasil y 56% en Colombia).
- **Domicilios** alcanzaron **1.7 M (+47% vs. 1S18)** en Colombia.
- **Pedidos de James Delivery +75%** en 2T19 en Brasil.
- **Descargas de Apps:** 9.3 M in Brasil y 1.2 M en Colombia.

Inversión y Expansión



- **CAPEX** de \$614,285 M
✓79% enfocado en expansión, innovación, omnicanal y transformación digital.
- **Expansión retail**
✓Apertura de 21 tiendas (5 en Colombia y 16 en Brasil)
✓94 aperturas en últimos 12 meses
✓1,510 tiendas, 2.85 M2

Gobierno corporativo y sostenibilidad



- Una propuesta para la simplificación de la estructura LatAm está actualmente bajo revisión y de conformidad con estrictos estándares de gobierno corporativo tanto en Brasil como en Colombia.
- El Ministro del Trabajo reconoció a la Compañía por su compromiso con la **equidad de género.**



Primero el cliente

Nuestros empleados

1. Modelo omnicanal

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

2. Innovación

- **Modelos**
 - ✓ Fresh Market
 - ✓ WOW
- **Formatos/Marcas**
 - ✓ Cash & Carry
 - ✓ Mercado Extra
 - ✓ Compre Bem
 - ✓ Pão de Açúcar
- **Marca Propia**
 - ✓ Qualitá
 - ✓ Frescampo
 - ✓ Taeq

3. Transformación digital

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

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

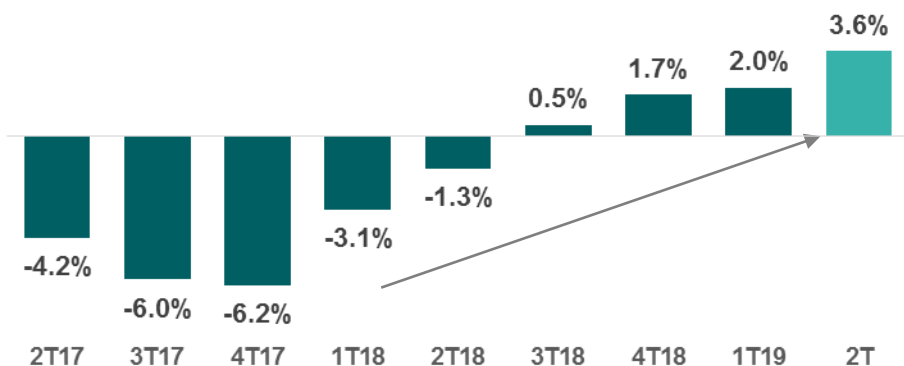
5. Valor compartido en sostenibilidad

- **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



Variaciones	2T19					6M19				
	grupo éxito	éxito	Carulla	SM & SI (2)	B2B & Otros (3)	grupo éxito	éxito	Carulla	SM & SI (2)	B2B & Otros (3)
VMM	3.5%	4.4%	1.6%	-3.9%	19.0%	2.8%	3.8%	1.1%	-5.8%	22.8%
Total	3.3%	5.1%	2.4%	-8.8%	12.2%	3.0%	4.6%	1.8%	-10.1%	18.5%
VMM ex EC⁽¹⁾	3.6%	4.6%	1.5%	-4.4%	19.0%	2.8%	3.8%	1.1%	-5.9%	22.8%
Total ex EC⁽¹⁾	3.4%	5.3%	2.4%	-9.3%	12.2%	2.9%	4.6%	1.9%	-10.2%	18.5%
Total MCOP	2,615,519	1,792,141	377,499	294,811	151,068	5,259,725	3,629,443	743,761	596,621	289,900

Evolución ventas MM ajustadas por efecto calendario



- ✓ **Recuperación progresiva trimestral de ventas netas y VMM**
- ✓ **Tráfico total y mismos metros registraron crecimiento de dígito medio**
- ✓ **Ventas netas impulsadas por la innovación y el sólido crecimiento omni-canal (+47%)**
- ✓ **Sólida contribución y crecimiento de Surtimayorista (ventas +27.4%)**
- ✓ **18 aperturas en los últimos 12M (13 Cash & Carry)**

(1) Variaciones en ventas Netas y VMM Colombia incluyen el efecto de las conversiones y el ajuste del efecto calendario de -0.1% en 2T19 (2) Ventas de Surtimax y Super Inter (3) Ventas de Surtimayorista, Aliados, Institucionales y terceros y la venta de un proyecto en desarrollo en Copacabana por \$11,000 M incluido solo en la base del 1T19.

■ Éxito:

- ✓ El segmento de mejor desempeño
- ✓ Crecimiento en todas las regiones en el país
- ✓ Aumento de las categorías de **no alimentos**
- ✓ Tiendas **WOW** con crecimiento en ventas del **26%**

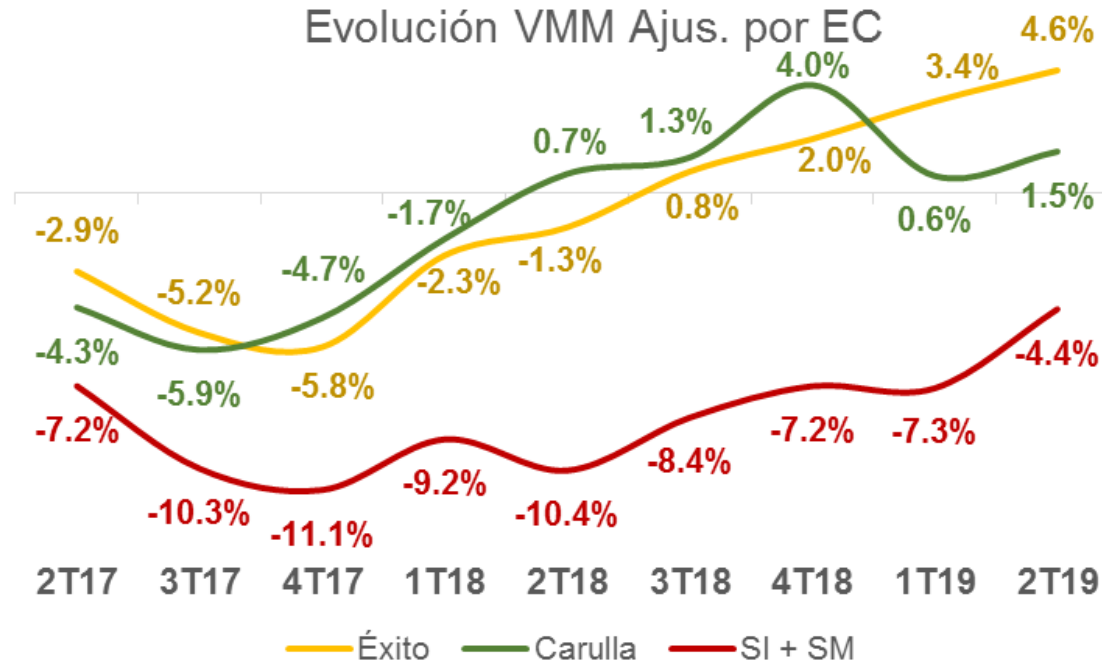
■ Carulla:

- ✓ Tiendas **Fresh Market** aumentaron ventas en **21%**
- ✓ **Ganancia de participación de mercado** en **Bogotá**, principal mercado de la marca, por 5to trimestre consecutivo.
- ✓ **Aumento doble dígito** en ventas en **Cali** y **Eje cafetero**.

■ Formato de bajo costo⁽²⁾:

- ✓ Continúa la tendencia de recuperación (+600 pb vs.. 2T18)
- ✓ **Planes de productividad** en curso, **conversión de tiendas** y ajuste de la **estrategia comercial**

Evolución VMM Ajus. por EC



■ B2B y Otros⁽³⁾:

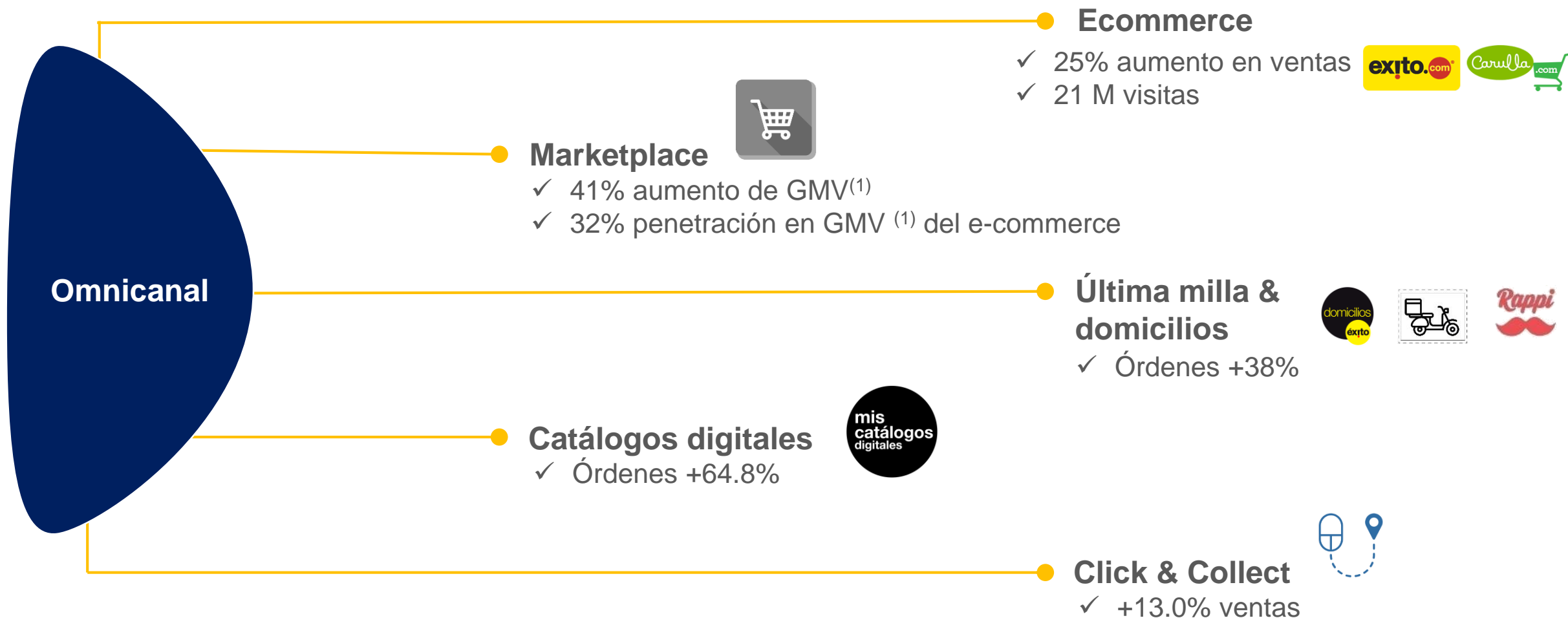
- ✓ **Mayor contribución a las ventas** (+50 pb a 5.8%)
- ✓ **Surtimayorista:**
 - **+17.0%** ventas netas y **+19.0%** VMM
 - **4.0%** participación en ventas Colombia (+120 pb vs. 1T19)
 - Alcanzó el 7.0% de los hogares en Bogotá
 - **5** aperturas en 2T19 (**13** 12M, **30** 2019E)

La plataforma más sólida

+47% ventas
\$ 123,000 M

4.7% participación en
ventas **(+140 pb vs 2T18)**

+911 mil entregas
(+38% vs. 2T18)



(1) GMV: Gross Merchandise Value (valor bruto de la mercancía)



Ventas
+26% 3 tiendas
al 2T19

7.8%
de las ventas
de la marca 7 a 9 tiendas
2019E



Surtimayorista Funza



Ventas
+17.0% 25 tiendas
al 2T19

4.0%
de las ventas
Colombia 30 tiendas
2019E

**Sólido aumento
de ventas
posterior a las
conversiones**

Presencia en
Bogotá y la
Costa Atlántica

**Expansión
rentable**

Bajos costos
operativos y
optimización del
CAPEX



Ventas
+21% 6 tiendas al
2T19

13.5%
de las ventas
de la marca 11 a 13 tiendas
2019E



**Marcas
propias**

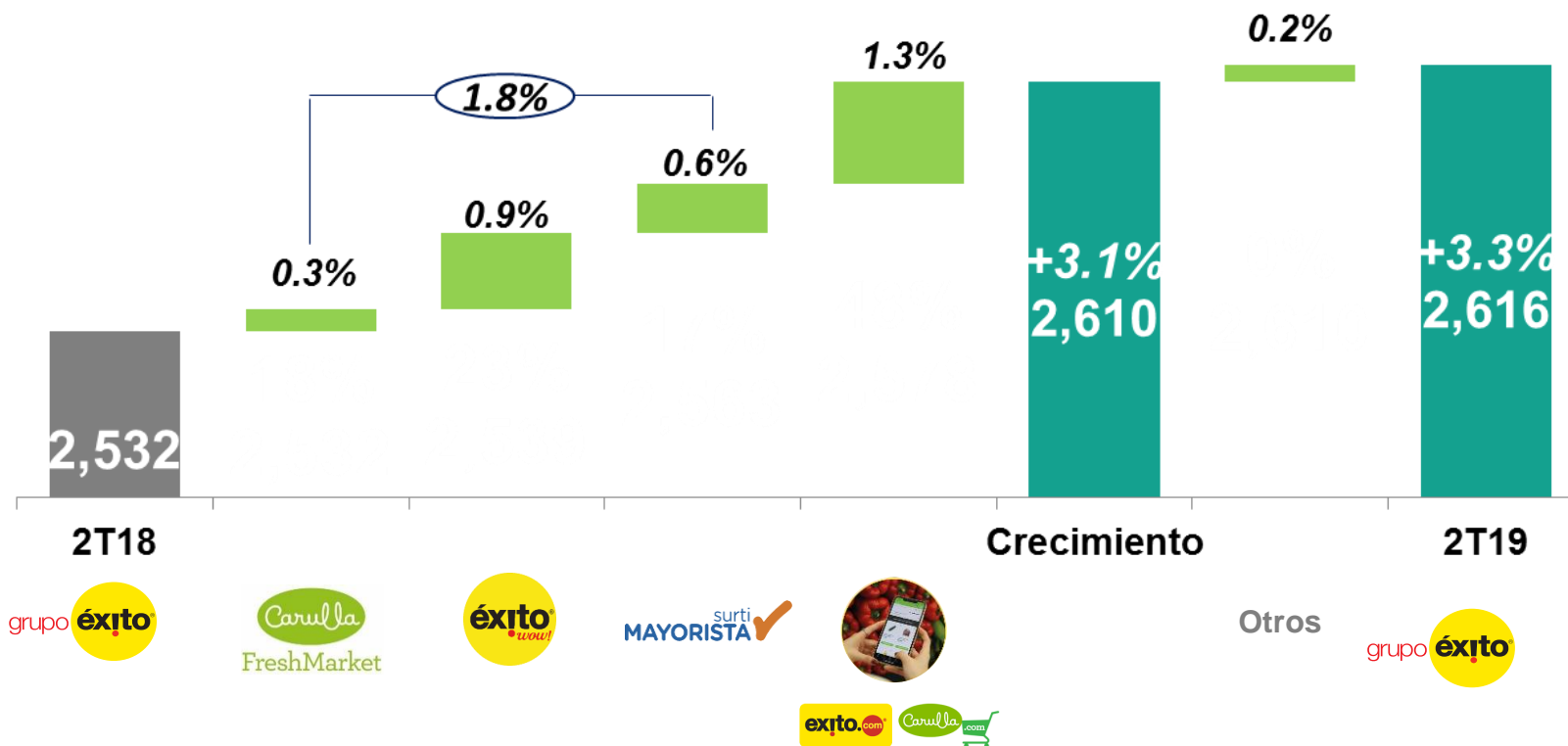


16.8% participación
sobre las ventas de
Colombia



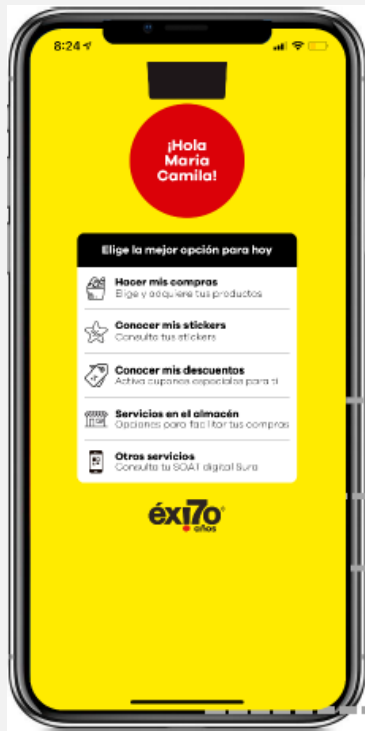
Designada como
la marca saludable
para la región

Contribución por modelo al crecimiento de las ventas 2T19



La innovación representó 94 % de incremento de las ventas del trimestre

“Mi Descuento”



2x
Tiquete promedio vs la tienda física



+0.5 M
Clientes de “Mi Descuento”

- ✓ Descuentos dirigidos
- ✓ Comunidades por categoría (ej. Vino)
- ✓ Sugerencias de productos



1.2 M
descargas



Comunidad del Vino

- ✓ Segmentación por evento
- ✓ Opciones para viaje
- ✓ Recetas saludables



Negocio Inmobiliario

Grupo Éxito

- ✓ Ingresos +48.9% en 1S19
- ✓ Total GLA⁽¹⁾⁽²⁾ = 745 mil m² (565 mil m² en Viva Malls + 180 mil m² de otras áreas comerciales en las tiendas)

Viva Malls

- ✓ 18 activos
- ✓ GLA⁽¹⁾⁽²⁾ total 565,000 m²
- ✓ Valor comercial de \$2.2 B⁽²⁾
- ✓ Grupo Éxito participa con 51%, FIC 49%

Puntos Colombia

1

Alto potencial de **monetización de datos**

+60 M transacciones

2

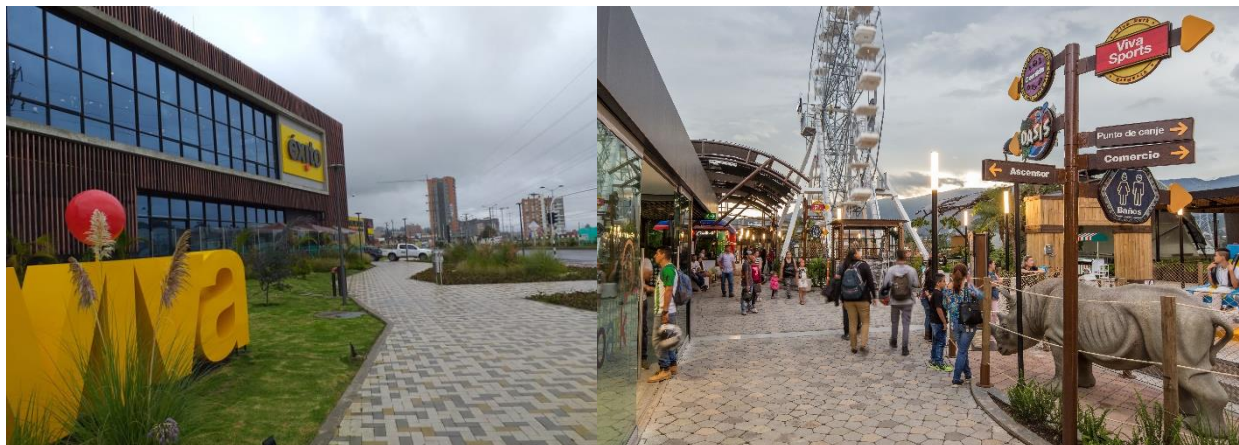
2.7 M de clientes con Habeas Data

49 aliados (compañías de retail, viajes y gasolina)

3

Redención aumentó **44% en 2T19 vs 1T19**

79% de redención en **Grupo Éxito**



Viva Envigado, más de 12 millones de visitantes en el año

Ventas Netas MCOP	2T19				1S19			
	%Var Total	%Var VMM	%Var Total ⁽¹⁾	%Var VMM ⁽¹⁾	%Var Total	%Var VMM	%Var Total ⁽¹⁾	%Var VMM ⁽¹⁾
10,729,345	11.1%	4.3%	10.3%	3.5%	11.6%	4.8%	12.1%	5.3%

Expansión total de GPA: 13 aperturas en 2T19 (de conversiones), 72 tiendas en 12 M

Expansión y optimización del portafolio

- 3 tiendas 2T19, 18 en 12M
- 148 tiendas en total al 1S19, +20 tiendas en 2019E

Innovación

- Ganancia en participación de Mercado ⁽²⁾ a 29% en 2T19
- Estrategia basada en una política precisa y exitosa de ventas

Monetización del tráfico

- +100 mil tarjetas Passaí emitidas
- Total de 823 mil tarjetas
- 5% penetración de ventas, vs. 3% en 2T18

Transformación digital

- Ventas de alimentos en línea aumentó 37%
- 9.3 M descargas de apps
- James Delivery creció 4.7% vs.. 1T19



49.9%

Participación en Ventas

Ventas Netas

+23.8%

VMM

+7.6% ⁽¹⁾



50.1%

Participación en Ventas

Ventas Netas

+0.8%

VMM

+0.2% ⁽¹⁾

- 13 conversiones a Mercado Extra (43 tiendas en total)
- 26 de las conversiones a PdeA representaron el 25% de las ventas de la marca

- 20 startups aprobadas de 150 mapeadas
- Adega aumentó ventas en 70%
- Plataforma de B2B aliados en línea

Apps – Experiencia personalizada para el cliente



2x
tiquete promedio
vs.. tienda física



30%
de los clientes
usan la app una
vez al mes

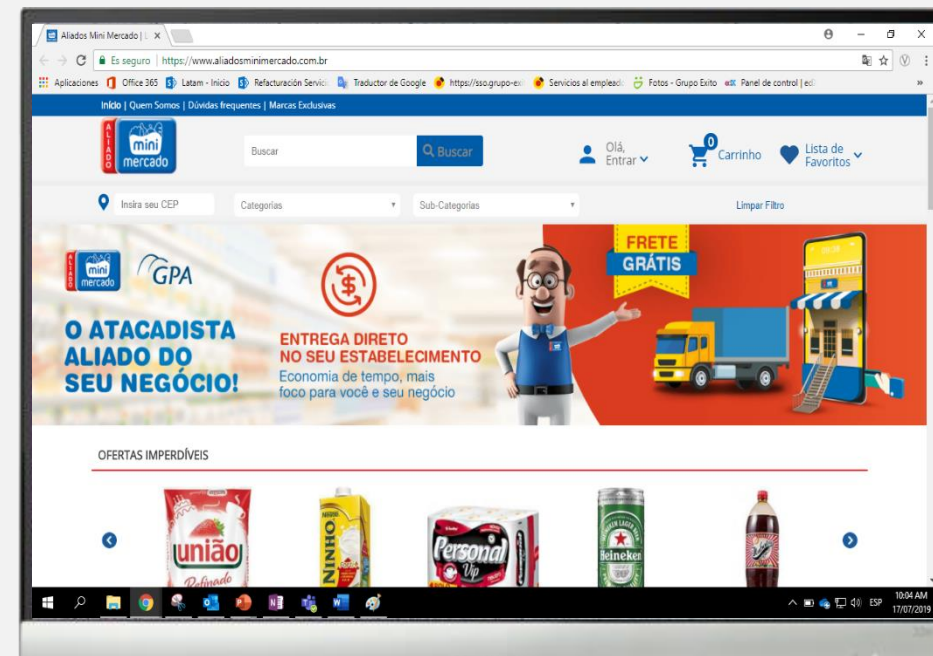


9.3 M
descargas
(**+58%** vs.. N-1)



**Comunidad
del Vino**

Start ups – En asocio con el mercado tradicional a través de plataformas digitales



Nueva plataforma digital B2B desarrollada para Aliados en Brasil

Entrega gratuita en São Paulo en 72 horas

Estado de Resultados

en millones de pesos colombianos	2Q19	2Q18	% Var	1H19	1H18	% Var
Ventas Netas	2,615,519	2,532,112	3.3%	5,259,725	5,107,929	3.0%
Otros Ingresos Operacionales	161,044	146,280	10.1%	313,162	269,650	16.1%
Total Ingresos Operacionales	2,776,563	2,678,392	3.7%	5,572,887	5,377,579	3.6%
Utilidad Bruta	577,867	576,118	0.3%	1,252,584	1,235,226	1.4%
<i>Margen Bruto</i>	<i>20.8%</i>	<i>21.5%</i>	<i>(70) bps</i>	<i>22.5%</i>	<i>23.0%</i>	<i>(49) bps</i>
Total Gastos	(472,345)	(457,440)	3.3%	(1,075,030)	(1,046,839)	2.7%
<i>Margen Gastos</i>	<i>17.0%</i>	<i>17.1%</i>	<i>(7) bps</i>	<i>19.3%</i>	<i>19.5%</i>	<i>(18) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	105,522	118,678	(11.1%)	177,554	188,387	(5.8%)
<i>Margen ROI</i>	<i>3.8%</i>	<i>4.4%</i>	<i>(63) bps</i>	<i>3.2%</i>	<i>3.5%</i>	<i>(32) bps</i>
EBITDA Recurrente	216,661	225,099	(3.7%)	398,773	400,274	(0.4%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>7.8%</i>	<i>8.4%</i>	<i>(60) bps</i>	<i>7.2%</i>	<i>7.4%</i>	<i>(29) bps</i>

Ingresos operacionales

- Ingresos operacionales aumentaron 3.7%
- Progresión en ventas retail (+3.4% ⁽¹⁾)
- El tráfico aumentó +3.9% total y +5% VMM
- Sólida contribución del negocio inmobiliario (+37.5%)

Margen bruto

- El margen bruto reflejó:
 - Efecto de mezcla de no alimentos (+115 pb)
 - Inversiones puntuales en precio para compensar el efecto base de la copa mundial de fútbol.
 - Ajuste contable relacionado con cambio del gasto al costo de nómina y otros, asociados con la producción de alimentos

EBITDA recurrente

- Planes de productividad consistentes
- Los gastos aumentaron por debajo de la inflación (3.3% vs.. Inflación 3.4%) y el aumento de las ventas
- Márgenes reflejaron inversión temporal en precio para mejorar competitividad

Estado de Resultados						
en millones de pesos colombianos	2Q19	2Q18	% Var	1H19	1H18	% Var
Ventas Netas	10,729,345	9,204,787	16.6%	21,232,938	19,124,624	11.0%
Otros Ingresos Operacionales	80,235	112,775	(28.9%)	152,638	190,238	(19.8%)
Total Ingresos Operacionales	10,809,580	9,317,562	16.0%	21,385,576	19,314,862	10.7%
Utilidad Bruta	2,329,499	2,477,563	(6.0%)	4,655,613	4,730,521	(1.6%)
<i>Margen Bruto</i>	<i>21.6%</i>	<i>26.6%</i>	<i>(504) bps</i>	<i>21.8%</i>	<i>24.5%</i>	<i>(272) bps</i>
Total Gastos	(1,948,505)	(1,725,376)	12.9%	(3,844,612)	(3,599,973)	6.8%
<i>Margen Gastos</i>	<i>18.0%</i>	<i>18.5%</i>	<i>(49) bps</i>	<i>18.0%</i>	<i>18.6%</i>	<i>(66) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	380,994	752,187	(49.3%)	811,001	1,130,548	(28.3%)
<i>Margen ROI</i>	<i>3.5%</i>	<i>8.1%</i>	<i>(455) bps</i>	<i>3.8%</i>	<i>5.9%</i>	<i>(206) bps</i>
EBITDA Recurrente	693,567	1,030,504	(32.7%)	1,446,737	1,717,879	(15.8%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.4%</i>	<i>11.1%</i>	<i>(464) bps</i>	<i>6.8%</i>	<i>8.9%</i>	<i>(213) bps</i>
Utilidad Bruta (1)	2,329,499	2,131,676	9.3%	4,655,613	4,384,634	6.2%
<i>Margen bruto</i>	<i>21.6%</i>	<i>22.9%</i>	<i>(133) bps</i>	<i>21.8%</i>	<i>22.7%</i>	<i>(93) bps</i>
EBITDA Recurrente (1)	693,567	684,617	1.3%	1,446,737	1,371,992	5.4%
<i>Margen EBITDA recurrente</i>	<i>6.4%</i>	<i>7.3%</i>	<i>(93) bps</i>	<i>6.8%</i>	<i>7.1%</i>	<i>(34) bps</i>

Efecto de TC de +4.4% en 2T19 y de -0.7% en 1S19

Ingresos operacionales

- Las ventas mantuvieron la excelente tendencia de los trimestres recientes
- Ganancia de participación de mercado significativa y madurez de las tiendas de Assaí

Margen bruto

- El margen bruto reflejó:
 - Impacto único de los créditos fiscales, semana santa y la huelga de transportadores en 2T18
 - Mezcla por mayor contribución de Assaí
 - Inversión específica en precio, actividades en MV para mejorar competitividad

EBITDA recurrente

- Dilución de gastos por los esfuerzos internos, sin impactar el nivel de Servicio.
- Efecto base de los créditos fiscales e inversión en precio requerida por un escenario económico retador.

Estado de Resultados

en millones de pesos colombianos

	2Q19	2Q18	% Var	1H19	1H18	% Var
Ventas Netas	589,302	580,821	1.5%	1,257,623	1,290,126	(2.5%)
Otros Ingresos Operacionales	5,346	6,458	(17.2%)	10,781	12,205	(11.7%)
Total Ingresos Operacionales	594,648	587,279	1.3%	1,268,404	1,302,331	(2.6%)
Utilidad Bruta	202,750	197,977	2.4%	435,878	446,755	(2.4%)
<i>Margen Bruto</i>	<i>34.1%</i>	<i>33.7%</i>	<i>38 bps</i>	<i>34.4%</i>	<i>34.3%</i>	<i>6 bps</i>
Total Gastos	(162,286)	(160,822)	0.9%	(335,227)	(336,763)	(0.5%)
<i>Margen Gastos</i>	<i>(27.3%)</i>	<i>(27.4%)</i>	<i>9 bps</i>	<i>(26.4%)</i>	<i>(25.9%)</i>	<i>(57) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	40,464	37,155	8.9%	100,651	109,992	(8.5%)
<i>Margen ROI</i>	<i>6.8%</i>	<i>6.3%</i>	<i>48 bps</i>	<i>7.9%</i>	<i>8.4%</i>	<i>(51) bps</i>
EBITDA Recurrente (1)	52,965	49,099	7.9%	125,738	134,169	(6.3%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>8.9%</i>	<i>8.4%</i>	<i>55 bps</i>	<i>9.9%</i>	<i>10.3%</i>	<i>(39) bps</i>

Efecto de TC de -1.8% en 2T19 y de -3.5% en 1S19

Ingresos operacionales

- Ventas impulsadas por una intensa actividad promocional
- Sólida recuperación en todas las marcas después de una débil temporada de verano
- Sólido desempeño de la categoría de alimentos impulsada por los Fresh Market.

Margen bruto

- Mejora en la merma y logística compensaron la inversión requerida de precios

EBITDA recurrente

- Gastos en ML por debajo de la inflación (2.7% vs. 7.4%) por esfuerzos internos
- Mejora en margen impulsada por las ventas y la contribución positiva del control de gastos y costos
- Margen EBITDA recurrente del 2T19 en línea para cerrar la brecha hacia fin de año

Estado de Resultados

en millones de pesos colombianos	2Q19	2Q18	% Var 19/18	1H19	1H18	% Var 19/18
Ventas Netas	271,691	281,820	(3.6%)	491,570	596,629	(17.6%)
Otros Ingresos Operacionales	13,389	17,932	(25.3%)	23,388	36,942	(36.7%)
Total Ingresos Operacionales	285,080	299,752	(4.9%)	514,958	633,571	(18.7%)
Utilidad Bruta	94,780	104,267	(9.1%)	169,242	217,399	(22.2%)
<i>Margen Bruto</i>	<i>33.2%</i>	<i>34.8%</i>	<i>N/A</i>	<i>32.9%</i>	<i>34.3%</i>	<i>N/A</i>
Total Gastos	(89,540)	(98,702)	(9.3%)	(172,274)	(206,811)	(16.7%)
<i>Margen Gastos</i>	<i>(31.4%)</i>	<i>(32.9%)</i>	<i>N/A</i>	<i>(33.5%)</i>	<i>(32.6%)</i>	<i>(81) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	5,240	5,565	(5.8%)	(3,032)	10,588	N/A
<i>Margen ROI</i>	<i>1.8%</i>	<i>1.9%</i>	<i>(2) bps</i>	<i>(0.6%)</i>	<i>1.7%</i>	<i>N/A</i>
EBITDA Recurrente (1)	5,580	9,141	(39.0%)	7,210	17,993	(59.9%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>2.0%</i>	<i>3.0%</i>	<i>N/A</i>	<i>1.4%</i>	<i>2.8%</i>	<i>N/A</i>

Efecto TC de -37.3% en 2T19 y de -43.4% en 1S19

Ingresos operacionales

- Ventas netas aumentaron +53.9%⁽¹⁾ por una intensa actividad promocional y a pesar de la contracción de las ventas retail ⁽²⁾
- Ventas netas excluyendo NIIF29 crecieron 35.4% vs. 2T18

Margen bruto

- Dilución del margen bruto reflejó una agresiva estrategia de precios para mejorar la competitividad, que no compensó:
 - Una mejor merma y costos logísticos
 - Mayor contribución del negocio inmobiliario

EBITDA recurrente

- Los gastos mejoraron en el trimestre producto de una sobresaliente ejecución interna
- Margen EBITDA recurrente aún en terreno positivo a pesar de un desafiante ambiente macro.

en millones de pesos colombianos	2Q19	2Q18	% Var	1H19	1H18	% Var
Total Ingresos Operacionales	14,464,569	12,880,590	12.3%	28,739,778	26,624,378	7.9%
Utilidad Bruta	3,203,710	3,354,798	(4.5%)	6,511,457	6,628,009	(1.8%)
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.1%</i>	<i>26.0%</i>	<i>(390) bps</i>	<i>22.7%</i>	<i>24.9%</i>	<i>(224) bps</i>
Total Gastos	(2,671,460)	(2,441,213)	9.4%	(5,425,253)	(5,188,494)	4.6%
<i>Margen Gastos</i>	<i>18.5%</i>	<i>19.0%</i>	<i>(48) bps</i>	<i>18.9%</i>	<i>19.5%</i>	<i>(61) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	532,250	913,585	(41.7%)	1,086,204	1,439,515	(24.5%)
<i>Margen ROI</i>	<i>3.7%</i>	<i>7.1%</i>	<i>(341) bps</i>	<i>3.8%</i>	<i>5.4%</i>	<i>(163) bps</i>
Resultado Neto Grupo Éxito	(18,211)	114,410	N/A	(30,552)	123,903	N/A
<i>Margen Neto</i>	<i>(0.1%)</i>	<i>0.9%</i>	<i>(101) bps</i>	<i>(0.1%)</i>	<i>0.5%</i>	<i>(57) bps</i>
EBITDA Recurrente	968,803	1,316,228	(26.4%)	1,978,488	2,270,315	(12.9%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.7%</i>	<i>10.2%</i>	<i>(352) bps</i>	<i>6.9%</i>	<i>8.5%</i>	<i>(164) bps</i>
Utilidad Bruta (1)	3,203,710	3,008,911	6.5%	6,511,457	6,282,122	3.7%
<i>Margen bruto</i>	<i>22.1%</i>	<i>23.4%</i>	<i>(121) bps</i>	<i>22.7%</i>	<i>23.6%</i>	<i>(94) bps</i>
EBITDA Recurrente (1)	968,803	970,341	(0.2%)	1,978,488	1,924,428	2.8%
<i>Margen EBITDA recurrente</i>	<i>6.7%</i>	<i>7.5%</i>	<i>(84) bps</i>	<i>6.9%</i>	<i>7.2%</i>	<i>(34) bps</i>

Resultados en COP afectados por el efecto de TC de 2.3% en las ventas y de 2.7% en el EBITDA recurrente en 2T19

Ingresos operacionales

- Crecimiento de ventas netas en pesos colombianos en Colombia, Brasil y Uruguay
- Contribución de la expansión en 12 meses en la región (94 tiendas)
- Ventas impulsadas por la innovación y la omnicanalidad

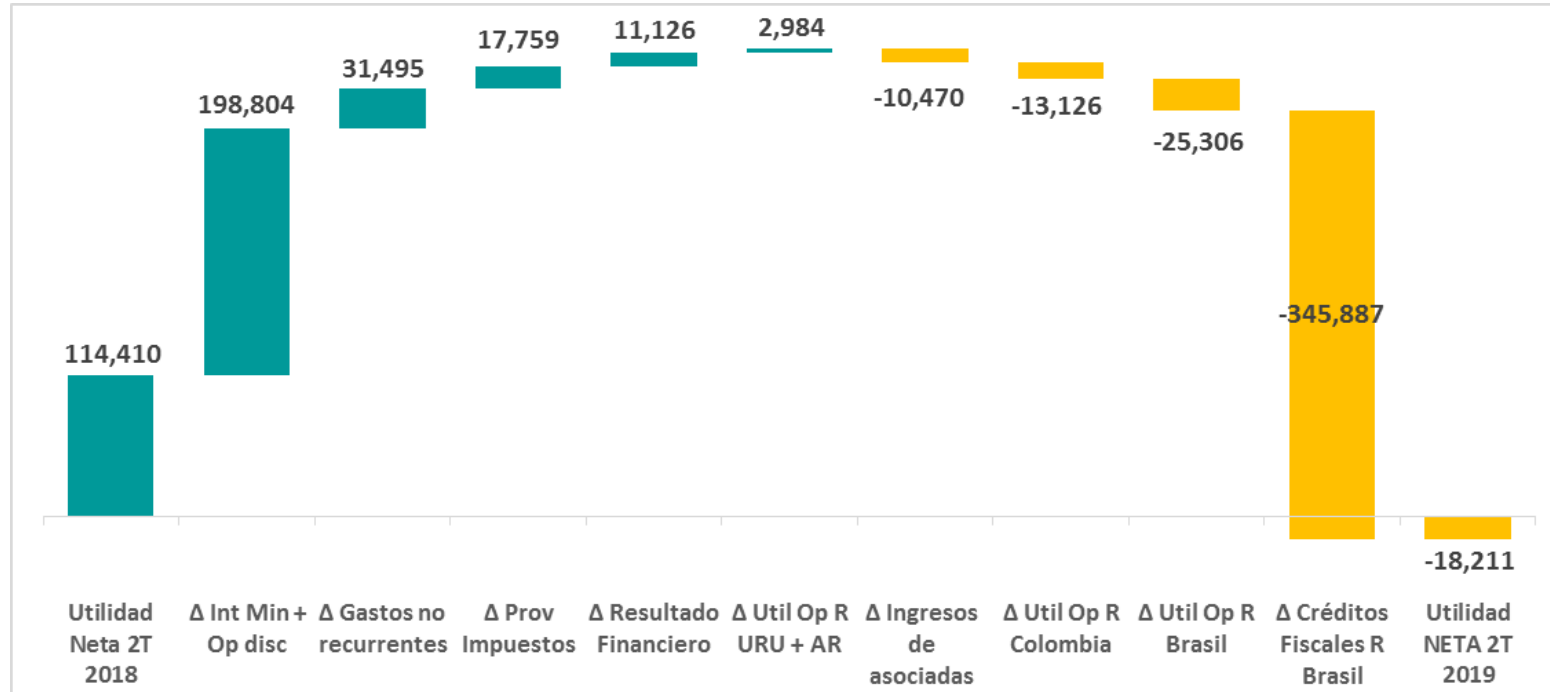
Margen bruto

- El margen reflejó:
 - Efecto base de los créditos fiscales en Brasil en 2T18
 - Mezcla de Assaí en las ventas de Brasil
 - Inversión en precio en medio de un ambiente de consumo retador

EBITDA recurrente

- Los gastos permanecieron bajo control y crecieron por encima del incremento en ventas
- Dilución del margen en 2T19 se espera sea revertido en 2S19 por mayor competitividad y eficiencias operacionales

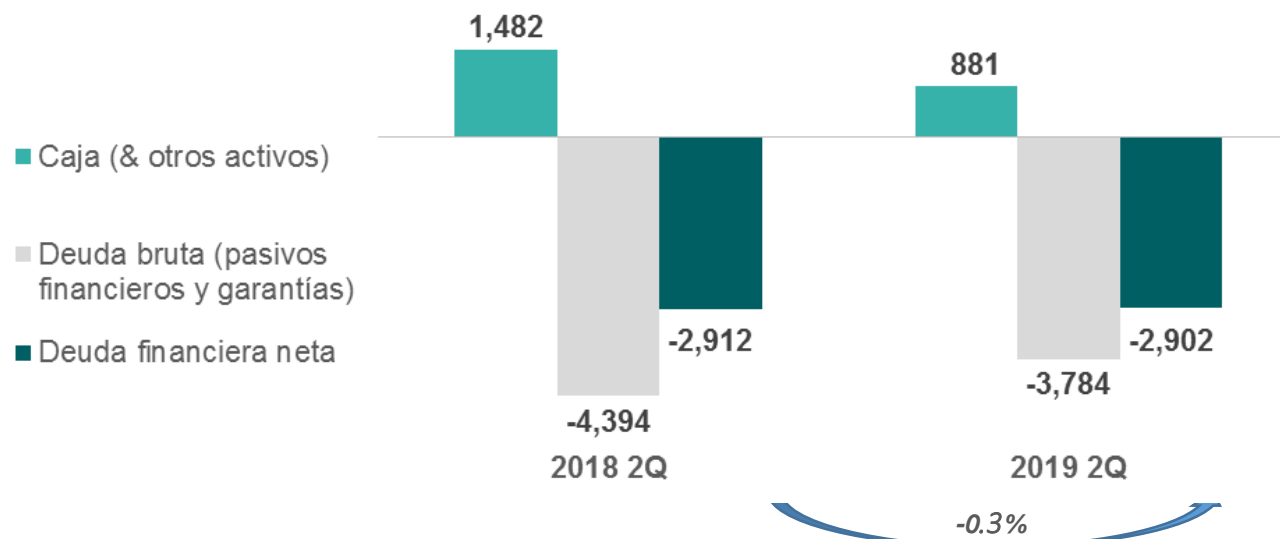
Créditos fiscales afectaron negativamente la base y el desempeño operacional en Brasil



Hechos a destacar

- Efecto positivo principalmente por la contribución de la venta de Via Varejo, mejora operacional en Uruguay y menores gastos financieros y no recurrentes.
- Efecto negativo principalmente por los créditos fiscales en Brasil en 2T18.

Significativa reducción en deuda bruta representó un menor gasto por intereses



DFN a nivel holding:

- COP\$2.9 Bn a junio 30 de 2019, mejorando \$10,000 M (-0.3% vs. 2T18)
- Tasa repo permaneció estable en 4.5% en 2T19
- Tasas de interés por debajo de IBR3M + 3.5% en pesos colombianos y por debajo de LIBOR3M + 1.75% en USD

Caja a nivel holding:

- Deuda bruta disminuyó en \$ 610,000 M

- Innovación y liderazgo omnicanal en el centro de las dinámicas comerciales.
- Sinergias regionales de la transformación digital, innovación de formatos y del Cash & Carry, entre otras.
- Marcas de Cash & Carry Assaí y Surtimayorista lideran las tendencias en Brasil y Colombia.
- Control consistente de gastos a través de la productividad en todas las operaciones.
- Desempeño operacional afectado por una inversión temporal de precios y el efecto base de créditos fiscales.
- Recuperación en Uruguay y resiliencia en Argentina.
- La reorganización en LatAm actualmente está bajo análisis en un marco de estrictas políticas de gobierno corporativo tanto en Colombia como en Brasil.

Anexos

Colombia

- ✓ Expansión retail de 18 a 20 tiendas (en aperturas, conversones y remodelaciones), incluyendo al menos 5 Éxito WOW, 5 Carulla Fresh Market y 10 Surtimayorista.
- ✓ Crecimiento de los ingresos de retail y negocios complementarios (principalmente relacionado con el negocio inmobiliario).
- ✓ Más del 20% de las ventas totales provendrán de actividades innovadoras, WOW, Fresh Market, Cash & Carry y omnicanal.
- ✓ Margen EBITDA recurrente al menos en línea con el nivel reportado en 2018.
- ✓ CAPEX: aproximadamente \$270,000 M enfocado en optimización de Almacenes e innovación.

Brazil

- ✓ Expansión retail (incluyendo conversiones): de 15 a 20 Assaí, de 10 a 15 renovaciones de tiendas Pão de Açúcar y alrededor de 100 tiendas renovadas a Mercado Extra y conversiones a CompreBem.
- ✓ Aumento de ventas netas (+100 pb en VMM en MV más que IPCA; +20% en ventas netas y +200 pb en mismos metros en Assaí).
- ✓ Aumento del margen EBITDA recurrente (+30 pb en MV; de +30 a +40 pb en Assaí).
- ✓ Transformación digital: foco en innovación y aceleración de la estrategia omnicanal por la expansión de la base de clientes en la aplicación y en los programas de fidelización y el crecimiento del negocio on-line.
- ✓ CAPEX: aproximadamente de R\$1.7 Bn a R\$1.8 Bn.

Uruguay

- ✓ 4 Fresh Market se agregarán al modelo estratégico en 2019 (vs. 6 en 2018, cerca de 30% de participación en las ventas).
- ✓ Implementación del programa de excelencia operacional para incrementar la productividad y hacer frente al efecto de la inflación sobre los gastos.

Argentina

- ✓ Optimización del portafolio inmobiliario actual.

Plataforma Latam

- ✓ Foco en compartir las mejores prácticas y construir futuras iniciativas juntos, enfocados en innovación.

Estado de Resultados Consolidado en millones de pesos colombianos	2Q19	Adj	2Q19	2Q18	Adj	2Q18	% Var	% Var
	Pre IFRS16	2Q19	Post IFRS16	Pre IFRS16	2Q18	Post IFRS16	Pre IFRS16	Post IFRS16
Ventas Netas	14,205,857	-	14,205,857	12,598,247	-	12,598,247	12.8%	12.8%
Otros Ingresos Operacionales	258,712	-	258,712	282,343	-	282,343	(8.4%)	(8.4%)
Total Ingresos Operacionales	14,464,569	-	14,464,569	12,880,590	-	12,880,590	12.3%	12.3%
Costo de Ventas	(11,251,553)	35,046	(11,216,507)	(9,516,001)	34,204	(9,481,797)	18.2%	18.3%
Costo Depreciación y Amortización	(19,172)	(25,180)	(44,352)	(19,761)	(24,234)	(43,995)	(3.0%)	0.8%
Utilidad Bruta	3,193,844	9,866	3,203,710	3,344,828	9,970	3,354,798	(4.5%)	(4.5%)
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.1%</i>		<i>22.1%</i>	<i>26.0%</i>		<i>26.0%</i>	<i>(389) bps</i>	<i>(390) bps</i>
Gastos O&AV	(2,483,705)	204,446	(2,279,259)	(2,279,646)	197,081	(2,082,565)	9.0%	9.4%
Gasto Depreciación y Amortización	(258,670)	(133,531)	(392,201)	(234,057)	(124,591)	(358,648)	10.5%	9.4%
Total Gastos	(2,742,375)	70,915	(2,671,460)	(2,513,703)	72,490	(2,441,213)	19.5%	18.8%
<i>Margen Gastos</i>	<i>19.0%</i>		<i>18.5%</i>	<i>19.5%</i>		<i>19.0%</i>	<i>(56) bps</i>	<i>(48) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (RO)	451,469	80,781	532,250	831,125	82,460	913,585	(45.7%)	(41.7%)
<i>Margen ROI</i>	<i>3.1%</i>		<i>3.7%</i>	<i>6.5%</i>		<i>7.1%</i>	<i>(333) bps</i>	<i>(341) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(39,907)	(6,504)	(46,411)	(79,558)	1,652	(77,906)	(49.8%)	(40.4%)
Utilidad Operacional (EBIT)	411,562	74,277	485,839	751,567	84,112	835,679	(45.2%)	(41.9%)
<i>Margen EBIT</i>	<i>2.8%</i>		<i>3.4%</i>	<i>5.8%</i>		<i>6.5%</i>	<i>(299) bps</i>	<i>(313) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(215,182)	(138,315)	(353,497)	(228,189)	(136,434)	(364,623)	(5.7%)	(3.1%)
Resultado de Asociadas y Negocios C	(13,395)	583	(12,812)	(4,794)	2,452	(2,342)	N/A	N/A
Utilidad antes de Impuestos (EBT)	182,985	(63,455)	119,530	518,584	(49,870)	468,714	(64.7%)	(74.5%)
Impuesto Renta	(67,407)	11,931	(55,476)	(86,828)	13,593	(73,235)	(22.4%)	(24.2%)
Resultado Neto Operaciones Continu	115,578	(51,524)	64,054	431,756	(36,277)	395,479	(73.2%)	(83.8%)
Participación de no Controlantes	(486,218)	(7,592)	(493,810)	(387,212)	21,167	(366,045)	25.6%	34.9%
Resultado Neto Operaciones Discontin	398,158	13,387	411,545	74,460	10,516	84,976	N/A	N/A
Resultado Neto Grupo Éxito	27,518	(45,729)	(18,211)	119,004	(4,594)	114,410	(76.9%)	N/A
<i>Margen Neto</i>	<i>0.2%</i>		<i>(0.1%)</i>	<i>0.9%</i>		<i>0.9%</i>	<i>(73) bps</i>	<i>(101) bps</i>
EBITDA Recurrente	729,311	239,492	968,803	1,084,943	231,285	1,316,228	(32.8%)	(26.4%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>5.0%</i>		<i>6.7%</i>	<i>8.4%</i>		<i>10.2%</i>	<i>(338) bps</i>	<i>(352) bps</i>
EBITDA	689,404	232,988	922,392	1,005,385	232,937	1,238,322	(31.4%)	(25.5%)
<i>Margen EBITDA</i>	<i>4.8%</i>		<i>6.4%</i>	<i>7.8%</i>		<i>9.6%</i>	<i>(304) bps</i>	<i>(324) bps</i>

Colombia - (pre y post NIIF 16)

Estado de Resultados en millones de pesos colombianos	2Q19	Adj	2Q19	2Q18	Adj	2Q18	% Var	% Var
	Pre IFRS16	2Q19	Post IFRS16	Pre IFRS16	2Q18	Post IFRS16	Pre IFRS16	Post IFRS16
Total Ingresos Operacionales	2,776,563	-	2,776,563	2,678,392	-	2,678,392	3.7%	3.7%
Utilidad Bruta	573,614	4,253	577,867	572,042	4,076	576,118	0.3%	0.3%
<i>Margen Bruto</i>	20.7%		20.8%	21.4%		21.5%	(70) bps	(70) bps
Total Gastos	(491,582)	19,237	(472,345)	(476,218)	18,778	(457,440)	7.3%	6.7%
<i>Margen Gastos</i>	17.7%		17.0%	17.8%		17.1%	(8) bps	(7) bps
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	82,032	23,490	105,522	95,824	22,854	118,678	(14.4%)	(11.1%)
<i>Margen ROI</i>	3.0%		3.8%	3.6%		4.4%	(62) bps	(63) bps
Utilidad Operacional (EBIT)	71,166	23,490	94,656	84,974	22,926	107,900	(16.2%)	(12.3%)
EBITDA Recurrente	149,931	66,730	216,661	160,864	64,235	225,099	(6.8%)	(3.7%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	5.4%		7.8%	6.0%		8.4%	(61) bps	(60) bps

Brasil - (pre y post NIIF 16)

Estado de Resultados en millones de pesos colombianos	2Q19	Adj	2Q19	2Q18	Adj	2Q18	% Var	% Var
	Pre IFRS16	2Q19	Post IFRS16	Pre IFRS16	2Q18	Post IFRS16	Pre IFRS16	Post IFRS16
Total Ingresos Operacionales	10,809,580	-	10,809,580	9,317,562	-	9,317,562	16.0%	16.0%
Utilidad Bruta	2,323,886	5,613	2,329,499	2,471,669	5,894	2,477,563	(6.0%)	(6.0%)
<i>Margen Bruto</i>	21.5%		21.6%	26.5%		26.6%	(503) bps	(504) bps
Total Gastos	(1,996,018)	47,513	(1,948,505)	(1,775,460)	50,084	(1,725,376)	12.4%	12.9%
<i>Margen Gastos</i>	18.5%		18.0%	19.1%		18.5%	(59) bps	(49) bps
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	327,868	53,126	380,994	696,209	55,978	752,187	(52.9%)	(49.3%)
<i>Margen ROI</i>	3.0%		3.5%	7.5%		8.1%	(444) bps	(455) bps
Utilidad Operacional (EBIT)	298,959	46,031	344,990	627,900	57,557	685,457	(52.4%)	(49.7%)
EBITDA Recurrente	529,602	163,965	693,567	871,975	158,529	1,030,504	(39.3%)	(32.7%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	4.9%		6.4%	9.4%		11.1%	(446) bps	(464) bps

Uruguay - (pre y post NIIF 16)

Estado de Resultados en millones de pesos colombianos	2Q19	Adj	2Q19	2Q18	Adj	2Q18	% Var	% Var
	Pre IFRS16	2Q19	Post IFRS16	Pre IFRS16	2Q18	Post IFRS16	Pre IFRS16	Post IFRS16
Total Ingresos Operacionales	594,648	-	594,648	587,279	-	587,279	1.3%	1.3%
Utilidad Bruta	202,750	-	202,750	197,977	-	197,977	2.4%	2.4%
<i>Margen Bruto</i>	34.1%		34.1%	33.7%		33.7%	38 bps	38 bps
Total Gastos	(166,390)	4,104	(162,286)	(164,359)	3,537	(160,822)	1.2%	0.9%
<i>Margen Gastos</i>	28.0%		27.3%	28.0%		27.4%	(1) bps	(9) bps
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	36,360	4,104	40,464	33,618	3,537	37,155	8.2%	8.9%
<i>Margen ROI</i>	6.1%		6.8%	5.7%		6.3%	39 bps	48 bps
Utilidad Operacional (EBIT)	35,608	4,714	40,322	33,074	3,537	36,611	7.7%	10.1%
EBITDA Recurrente	44,290	8,675	52,965	40,815	8,284	49,099	8.5%	7.9%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	7.4%		8.9%	6.9%		8.4%	50 bps	55 bps

Argentina - (pre y post NIIF 16)

Estado de Resultados en millones de pesos colombianos	2Q19	Adj	2Q19	2Q18	Adj	2Q18	% Var	% Var
	Pre IFRS16	2Q19	Post IFRS16	Pre IFRS16	2Q18	Post IFRS16	Pre IFRS16	Post IFRS16
Total Ingresos Operacionales	285,080	-	285,080	299,752	-	299,752	(4.9%)	(4.9%)
Utilidad Bruta	94,780	-	94,780	104,267	-	104,267	(9.1%)	(9.1%)
<i>Margen Bruto</i>	33.2%		33.2%	34.8%		34.8%	(154) bps	(154) bps
Total Gastos	(89,601)	61	(89,540)	(98,793)	91	(98,702)	(9.3%)	(9.3%)
<i>Margen Gastos</i>	31.4%		31.4%	33.0%		32.9%	(153) bps	(152) bps
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	5,179	61	5,240	5,474	91	5,565	(5.4%)	(5.8%)
<i>Margen ROI</i>	1.8%		1.8%	1.8%		1.9%	(1) bps	(2) bps
Utilidad Operacional (EBIT)	5,799	42	5,841	5,619	92	5,711	3.2%	2.3%
EBITDA Recurrente	5,458	122	5,580	8,904	237	9,141	(38.7%)	(39.0%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	1.9%		2.0%	3.0%		3.0%	(106) bps	(109) bps

Estado de Resultados	<u>Colombia</u>	<u>Brazil</u>	<u>Uruguay</u>	<u>Argentina</u>	<u>Consol</u>
en millones de pesos colombianos	2Q19	2Q19	2Q19	2Q19	2Q19
Total Ingresos Operacionales	2,776,563	10,809,580	594,648	285,080	14,464,569
Utilidad Bruta	577,867	2,329,499	202,750	94,780	3,203,710
<i>Margen Bruto</i>	<i>20.8%</i>	<i>21.6%</i>	<i>34.1%</i>	<i>33.2%</i>	<i>22.1%</i>
Gastos O&AV	(376,158)	(1,663,916)	(151,109)	(89,292)	(2,279,259)
Gasto Depreciación y Amortización	(96,187)	(284,589)	(11,177)	(248)	(392,201)
Total Gastos	(472,345)	(1,948,505)	(162,286)	(89,540)	(2,671,460)
<i>Margen Gastos</i>	<i>17.0%</i>	<i>18.0%</i>	<i>27.3%</i>	<i>31.4%</i>	<i>18.5%</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	105,522	380,994	40,464	5,240	532,250
<i>Margen ROI</i>	<i>3.8%</i>	<i>3.5%</i>	<i>6.8%</i>	<i>1.8%</i>	<i>3.7%</i>
Utilidad Operacional (EBIT)	94,656	344,990	40,322	5,841	485,839
<i>Margen EBIT</i>	<i>3.4%</i>	<i>3.2%</i>	<i>6.8%</i>	<i>2.0%</i>	<i>3.4%</i>
Resultado Financiero Neto	(104,187)	(233,609)	(2,921)	(12,750)	(353,497)
EBITDA Recurrente	216,661	693,567	52,965	5,580	968,803
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>7.8%</i>	<i>6.4%</i>	<i>8.9%</i>	<i>2.0%</i>	<i>6.7%</i>
CAPEX					
<i>en millones de pesos colombianos</i>	76,466	520,540	15,476	1,803	614,285
<i>en moneda local</i>	76,466	630	166	24	

en millones de pesos colombianos	Jun 2019	Var %	Dec 2018				
ACTIVOS	48,497,324	(33.5%)	72,970,588	PASIVOS	32,112,160	(41.1%)	54,508,119
Activo corriente	13,896,821	(63.8%)	38,408,381	Pasivo corriente	16,147,898	(57.3%)	37,836,893
Caja y equivalentes de caja	5,191,929	(13.1%)	5,973,764	Cuentas por pagar	10,227,292	(22.0%)	13,117,074
Inventarios	6,525,864	(2.9%)	6,720,396	Pasivos por arrendamiento	684,946	(20.2%)	858,349
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	910,060	(9.0%)	1,000,267	Obligaciones financieras	2,343,498	2.3%	2,291,200
Activos por impuestos	807,321	11.5%	724,290	Otros pasivos financieros	1,934,761	86.5%	1,037,191
Activos no Corrientes Disponibles para la Venta	56,872	(99.8%)	23,572,841	Pasivos no Corrientes Disponibles para la Venta	-	N/A	19,618,293
Otros	404,775	(2.9%)	416,823	Pasivos por impuestos	388,169	30.0%	298,699
Activos No Corrientes	34,600,503	0.1%	34,562,207	Otros	569,232	(7.6%)	616,087
Plusvalía	5,316,943	(2.2%)	5,436,868	Pasivos no corrientes	15,964,262	(4.2%)	16,671,226
Otros activos intangibles	5,218,248	0.4%	5,199,801	Cuentas por pagar	65,435	60.7%	40,720
Propiedades, planta y equipo	12,435,528	1.0%	12,317,515	Pasivos por arrendamiento	4,643,864	1.5%	4,577,359
Propiedades de Inversión	1,649,343	1.0%	1,633,625	Obligaciones financieras	4,474,760	(3.4%)	4,633,554
Derechos de uso	4,986,307	(3.0%)	5,141,400	Otras provisiones	2,272,723	(2.5%)	2,330,648
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	758,740	(5.7%)	804,400	Pasivo por impuesto diferido	1,763,373	(14.8%)	2,069,199
Activo por impuesto diferido	779,502	(1.7%)	793,333	Pasivos por impuestos	352,338	(11.3%)	397,014
Activos por impuestos	2,421,701	5.2%	2,302,451	Otros	2,391,769	(8.8%)	2,622,732
Otros	1,034,191	10.9%	932,814	PATRIMONIO	16,385,164	(11.3%)	18,462,469

en millones de pesos colombianos	Jun 2019	Jun 2018	Var %
Ganancia	635,197	655,166	-3.0%
Total ajustes para conciliar la ganancia (pérdida)	2,146,121	2,555,133	-16.0%
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de operación	(1,767,846)	(810,380)	N/A
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de inversión	887,349	(814,906)	N/A
Flujos de efectivo neto procedentes de actividades de financiación	186,305	895,301	-79.2%
Variación neta del efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de las tasa	(694,192)	(729,985)	-4.9%
Efectos de la variación de la tasa de cambio sobre efectivo y equivalentes al efectivo	(87,643)	(445,961)	-80.3%
(Disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo	(781,835)	(1,175,946)	-33.5%
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	5,973,764	5,281,618	13.1%
Efectivo y equivalentes al efectivo al final de periodo	5,191,929	4,105,672	26.5%

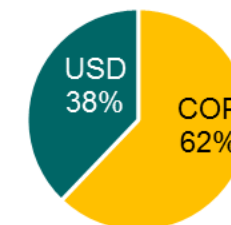
Deuda neta por país

30 Jun de 2019 (millones de pesos)	Colombia	Uruguay	Brasil (2)	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	1,243,319	401,353	2,558,738	74,849	4,278,259
Deuda de largo plazo	2,777,991	-	4,041,013	-	6,819,004
Total deuda bruta⁽¹⁾	4,021,310	401,353	6,599,751	74,849	11,097,263
Efectivo y equivalentes de efectivo	1,024,044	135,315	3,991,462	41,108	5,191,929
Deuda Neta	2,997,266	266,038	2,608,289	33,741	5,905,334

Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

30 Jun de 2019 (millones de pesos)	Valor nominal ⁽³⁾	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	30/06/2019 ⁽⁴⁾
Largo plazo	1,850,000	Variable	Agosto 2025	1,265,030
Mediano plazo COP	838,000	Variable	Diciembre 2021	535,616
Mediano plazo- Bilateral	158,380	Fija	Abril 2021	158,380
Mediano plazo- USD	1,442,552	Variable	Diciembre 2020	1,442,552
Crédito rotativo - Sindicado	500,000	Variable	Agosto 2020	210,000
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Agosto 2020	100,000
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Febrero 2020	100,000
Total deuda bruta	4,988,931			3,811,577

Deuda bruta a nivel Holding⁽²⁾ por moneda



(1) Deuda sin garantías contingentes y cartas de crédito. (2) Deuda en Brasil incluye CBD y Segisor (3) A valor nominal. (4) Los créditos en USD fueron convertidos a COP utilizando la tasa de cierre del Banco de la República a Junio 30 de 2019 (3,205.67).

en millones de pesos colombianos	2Q19	2Q18	% Var	1H19	1H18	% Var
Ventas Netas	2,614,852	2,537,885	3.0%	5,259,483	5,108,402	3.0%
Otros Ingresos Operacionales	91,404	96,571	(5.4%)	177,603	177,389	0.1%
Total Ingresos Operacionales	2,706,256	2,634,456	2.7%	5,437,086	5,285,791	2.9%
Costo de Ventas	(2,179,595)	(2,094,753)	4.1%	(4,287,119)	(4,116,955)	4.1%
Costo Depreciación y Amortización	(13,542)	(13,210)	2.5%	(24,394)	(24,068)	1.4%
Utilidad Bruta	513,119	526,493	(2.5%)	1,125,573	1,144,768	(1.7%)
<i>Margen Bruto</i>	<i>19.0%</i>	<i>20.0%</i>	<i>(102) bps</i>	<i>20.7%</i>	<i>21.7%</i>	<i>(96) bps</i>
Gastos O&AV	(359,085)	(349,939)	2.6%	(816,970)	(814,385)	0.3%
Gasto Depreciación y Amortización	(89,036)	(89,078)	(0.0%)	(180,520)	(181,029)	(0.3%)
Total Gastos	(448,121)	(439,017)	2.1%	(997,490)	(995,414)	0.2%
<i>Margen Gastos</i>	<i>16.6%</i>	<i>16.7%</i>	<i>(11) bps</i>	<i>18.3%</i>	<i>18.8%</i>	<i>(49) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROC)	64,998	87,476	(25.7%)	128,083	149,354	(14.2%)
<i>Margen ROI</i>	<i>2.4%</i>	<i>3.3%</i>	<i>(92) bps</i>	<i>2.4%</i>	<i>2.8%</i>	<i>(47) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(10,572)	(8,637)	22.4%	(30,063)	(46,453)	(35.3%)
Utilidad Operacional (EBIT)	54,426	78,839	(31.0%)	98,020	102,901	(4.7%)
<i>Margen EBIT</i>	<i>2.0%</i>	<i>3.0%</i>	<i>(98) bps</i>	<i>1.8%</i>	<i>1.9%</i>	<i>(14) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(110,205)	(127,531)	(13.6%)	(215,116)	(246,512)	(12.7%)
Resultado Neto Grupo Éxito	(18,211)	114,410	NA	(30,552)	123,903	NA
<i>Margen Neto</i>	<i>(0.7%)</i>	<i>4.3%</i>	<i>(502) bps</i>	<i>(0.6%)</i>	<i>2.3%</i>	<i>(291) bps</i>
EBITDA Recurrente	167,576	189,764	(11.7%)	332,997	354,451	(6.1%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.2%</i>	<i>7.2%</i>	<i>(101) bps</i>	<i>6.1%</i>	<i>6.7%</i>	<i>(58) bps</i>

(1) Holding: Almacenes Éxito S.A. excluyendo las subsidiarias Colombianas o internacionales Las diferencias en la base 2T18 vs. la reportada en 2018 están asociadas a NIIF16 retrospectivo aplicado a ambos en 2T18 y 2T19.

en millones de pesos colombianos	Jun 2019	Var %	Dec 2018
ACTIVOS	15,844,084	-6%	16,931,613
Activo corriente	2,961,213	-24%	3,914,728
Caja y equivalentes de caja	881,242	(53.3%)	1,885,868
Inventarios	1,469,310	5.0%	1,398,724
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas	168,494	(22.7%)	218,109
Activos por impuestos	288,280	70.7%	168,907
Otros	153,887	(36.7%)	243,120
Activos No Corrientes	12,882,871	(1.0%)	13,016,885
Plusvalía	1,453,077	0.0%	1,453,077
Otros activos intangibles	148,805	3.2%	144,245
Propiedades, planta y equipo	2,037,284	(0.9%)	2,055,879
Propiedades de Inversión	89,482	(8.4%)	97,680
Derechos de uso	1,284,592	(1.2%)	1,299,546
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negoc	7,619,404	(1.8%)	7,755,180
Otros	250,227	18.4%	211,278

PASIVOS	8,738,830	(8.2%)	9,520,410
Pasivo corriente	4,616,403	(12.7%)	5,286,047
Cuentas por pagar	2,878,829	(19.3%)	3,567,527
Pasivos por arrendamiento	180,363	0.5%	179,392
Obligaciones financieras	1,085,828	4.1%	1,042,781
Otros pasivos financieros	113,247	1.8%	111,269
Pasivos por impuestos	31,347	(37.9%)	50,458
Otros	326,789	(2.3%)	334,620
Pasivos no corrientes	4,122,427	(2.6%)	4,234,363
Pasivos por arrendamiento	1,318,878	(0.6%)	1,327,404
Obligaciones financieras	2,738,987	(3.5%)	2,838,433
Otras provisiones	40,518	4.5%	38,788
Otros	24,044	(19.1%)	29,738
PATRIMONIO	7,105,254	(4.1%)	7,411,203

(1) Holding: Almacenes Éxito S.A. excluyendo las subsidiarias Colombianas o internacionales Las diferencias en la base 2T18 vs. la reportada en 2018 están asociadas a NIIF16 retrospectivo aplicado a ambos en 2T18 y 2T19

Marca por país	Número de tiendas Área de ventas (m2)	
	2Q19	
Colombia		
Éxito	246	625,386
Carulla	98	86,386
Surtimax	92	45,111
Super Inter	70	65,754
Surtimayorista	25	26,751
Total Colombia	531	849,388
Brazil		
Pão de Açúcar	185	237,483
Extra Hiper	112	684,760
Extra Super	128	131,067
Mercado Extra	43	59,408
CompreBem	13	17,658
Minimercado Extra	154	38,487
Minuto Pão de Açúcar	81	19,029
Assaí	148	621,102
Total Brazil	864	1,808,994
Uruguay		
Devoto	60	40,325
Disco	29	33,421
Geant	2	16,411
Total Uruguay	91	90,157
Argentina		
Libertad	15	103,967
Mini Libertad	9	1,611
Total Argentina	24	105,578
TOTAL	1510	2,854,117

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 el Grupo 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, la Compañía renuncia expresamente a cualquier obligación o compromiso de publicar actualizaciones de cualquier declaración sobre el futuro contenida en este documento para reflejar cambios en sus expectativas o en los eventos, condiciones o circunstancias sobre las que se basan las declaraciones sobre el futuro aquí contenida



María Fernanda Moreno R.

Investor Relations Director

+574 6049696 Ext 306560

maria.morenorodriguez@grupo-Éxito.com

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

Envigado, Colombia

www.grupoÉxito.com.co

Éxitoinvestor.relations@grupo-Éxito.com

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



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