



2T17 Resultados Financieros

Agosto 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

Aviso

Los Estados de Resultados consolidados a Junio 30 de 2016 incluyen el efecto de la re expresión de las operaciones discontinuas correspondientes a Via Varejo S.A. y Cnova N.V. para efectos de comparabilidad con 2017; incluyen el efecto de la re expresión de los resultados de Companhia Brasileira de Distribuição - CBD como consecuencia del ajuste realizado por esta subsidiaria relacionado con la investigación en Cnova N.V., e incluyen el efecto de los ajustes resultantes de la finalización del proceso de la asignación del precio de compra - Purchase Price Allocation, de la adquisición del control de Companhia Brasileira de Distribuição - CBD y de Libertad S.A. de acuerdo con lo establecido en la NIIF 3 - Combinaciones de negocios.

Agenda

- **2T17 Hechos destacados financieros y operacionales**
- **Desempeño por país**
- **Resultados financieros consolidados**
- **Seguimiento a la estrategia internacional**
- **Perspectivas 2017**
- **Sesión de Preguntas y Respuestas**

2T17 Hechos financieros destacados

Recuperación de la Utilidad Neta principalmente por el sólido Desempeño de Brasil

LatAm

- ✓ **Sobresaliente contribución** de **GPA** aportó positivamente a los resultados consolidados y a la recuperación de la **Utilidad Neta**, confirmando la decisión estratégica de **diversificación de la inversión** en la región.
- ✓ **Sólido resultado de Ventas Netas consolidadas** y **desempeño operacional** a pesar del cambio de tendencia de la inflación y bajo dinamismo económico.
- ✓ **Ganancia de Mercado total** y en **alimentos** en Brasil, Uruguay y Argentina y en mismos metros en Colombia.
- ✓ **Plan de sinergias** continúa capturando valor y avanza más allá de la **expectativas** iniciales.

Colombia

- ✓ **Foco** en despliegue de **cash and carry**, pasando de 3 a **8 almacenes en 2017**.
- ✓ Los resultados reflejan la desaceleración de la **inflación de alimentos** (-1290 pb) y una tendencia muy **débil del Comercio** (-0.6% in 1H17).
- ✓ **Contribución positiva** a los ingresos proveniente del negocio de **Real Estate**.
- ✓ **Los Hipermercados** continúan **resilientes** especialmente por el **crecimiento** en **electrónica y textiles**.

Brazil

- ✓ **Mejora en márgenes** aún después de excluir los créditos fiscales no recurrentes (M.bruto ⁽¹⁾ +120 pb; EBITDA Recurrente ⁽¹⁾ +210 pb).
- ✓ **GPA mejoró Ventas Netas** ⁽¹⁾ **(+9.0%)** y **SSS** ⁽¹⁾ **(+5.4%)** por encima de la inflación.
- ✓ **Assaí successful Net Sales** ⁽¹⁾ **(+29.2%)** and **SSS** ⁽¹⁾ **(+13.5%)** performance with **volume growth** offsetting lower inflation.
- ✓ **Extra aceleró el crecimiento** liderado por el formato **hipermercado** **(+7.6% SSS** ⁽¹⁾**).**
- ✓ Plan de **conversiones agresivo** (16 alm a Assaí de Extra Hiper).

Uruguay

- ✓ Niveles de **rentabilidad saludable** en 1S17 17 (Margen de EBITDA recurrente ⁽¹⁾ +8.3%) a pesar de las presiones macro
- ✓ Consolidación del **liderazgo** de Mercado en el formato de **Proximidad**.

Argentina

- ✓ **Real estate** continua expandiendo su **contribución a la rentabilidad**.

(1) En moneda local. Ventas netas y mismos metros ajustadas por efecto calendario. Márgenes bruto y de EITDA recurrente excluyendo los créditos fiscales no recurrentes.

2T17 Hechos operacionales destacados

Expansión en formatos clave de retail y en real estate en la región

- ✓ **CapEx consolidado de COP\$400,000 M** (30% expansión, 70% mantenimiento).
 - CapEx Colombia: COP\$85,000 M (58% real estate incluyendo proyectos de Viva Envigado y Viva Tunja).
- ✓ **Expansión en Retail Alimentos 2T17: 17 Aperturas**
 - 8 en Colombia: 6 Éxito, 1 Carulla y 1 Surtimax y 67 “Aliados” Surtimax y Super Inter.
 - 6 en Brazil⁽¹⁾: 2 Minuto Pão de Açúcar, 4 Assaí (1 Nuevo y 3 de conversiones), 86 nuevos “Aliados Compre Bem”.
 - 1 en Uruguay: Devoto Express
 - 2 en Argentina: 1 Mini Libertad y 1 Petit Libertad.

Total Alm 2T17: 1,563 (Col.: 568, Bra ⁽¹⁾.: 884, Uru.: 81, Arg.: 30)

Total Areas: 2.75 M².

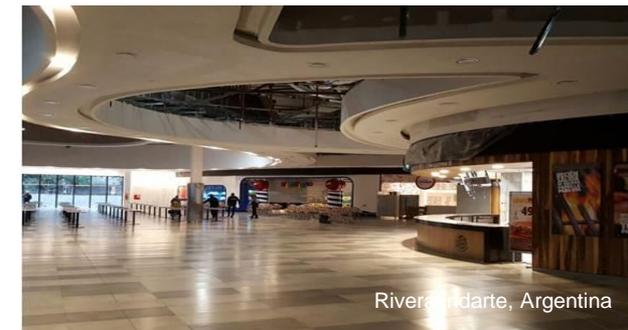
- ✓ **Expansión Inmobiliaria**
 - **Colombia:** Viva Envigado (38% avance, abre en 2T18), Viva Tunja (13% avance, abre en 4T18).
 - **Argentina:** Paseo San Juan (60% avance), Paseo Rivera Indarte (45% avance).
- ✓ Grupo Éxito fue premiado con la “**distinción a proyectos sostenibles inmobiliarios 2016-17**”.
- ✓ Proceso de desinversión de **Via Varejo** en curso.



Éxito Unicentro, Neiva



Assaí Vila Luzita



Rivera Indarte, Argentina

(1) Total stores in Brazil do not include pharmacies, gas stations nor stores from the discontinued business unit of Via Varejo. Total stores 2Q17 do not include “Allies” neither in Colombia nor Brazil.

Palancas Innovadoras por país



grupo **éxito**



- Programa de Lealtad Coalición
- Market Place
- Catálogos Digitales
- Mejora de “filas” en los puestos de pago en Hipermercados
- Concepto de Fresh Market en Carulla
- Portafolio de productos saludables

- Programa “Meu Desconto” (Mi Descuento)
- Bono de móvil prepago
- Nuevos conceptos de no-alimentos:

- ✓ Mejora del surtido y experiencia de compra
- ✓ Modelo Textil
- ✓ Store-in-store mobile

Colombia

Brazil

Para posicionarse y diferenciarse en cada Mercado

Uruguay

Argentina



el hiper de tu familia

- Conceptos de Fresh Market y Hogar
- Fortalecimiento de la conveniencia con Devoto Express

Modelo Dual en las galerías comerciales

- Fortalecimiento de la conveniencia con Petit Libertad

Modelo Comercial



Precios insuperables



Estrategia de frescos



Modelo Textil



LatAm
Estrategias Transversales

2T17 Desempeño de Ventas Netas: Colombia

Desempeño reflejó una fuerte desaceleración de la inflación y del ambiente macro

En M COP	2T17			Ajustado por efecto calendario ⁽¹⁾		1S17			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	2,513,016	-2.5%	-3.1%	-3.7%	-4.2%	5,115,122	-2.4%	-3.3%	-2.2%	-3.1%
Éxito	1,697,231	0.2%	-1.8%	-1.0%	-2.9%	3,485,307	-0.6%	-2.4%	-0.5%	-2.2%
Carulla	366,892	-3.6%	-4.3%	-3.6%	-4.3%	732,813	-3.3%	-3.9%	-2.5%	-3.2%
Surtimax-Super Inter	381,042	-6.3%	-7.4%	-6.1%	-7.2%	766,047	-6.3%	-6.9%	-5.5%	-6.0%
B2B ⁽²⁾ + Other	67,851	-29.0%	N/A	N/A	N/A	130,955	-17.8%	N/A	N/A	N/A

✓ **Ventas netas** incluyeron 25 aperturas en los últimos 12 M, compensadas por débil confianza del consumidor, ventas negativas de retail y (-0.6% in 1S17) baja inflación de alimentos.

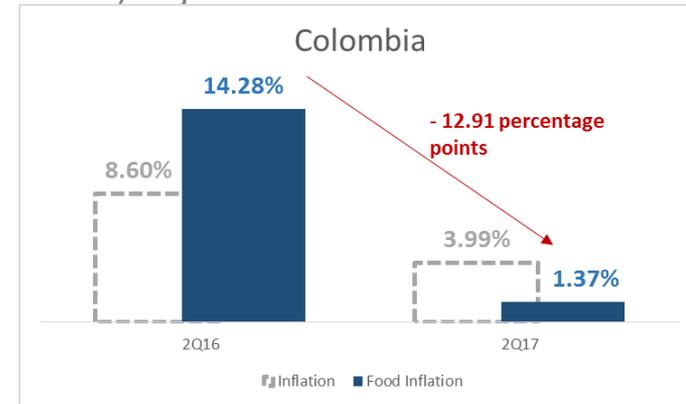
✓ **Éxito: Hipermercados** continuaron **resilientes** con **Desempeño positivo en electrónica y textiles**.

✓ **Carulla:** inflación más baja en alimentos afectó las ventas del segmento de alimentos (97% de participación). **Márgenes saludables de rentabilidad** con margen **EBITDA doble dígito**.

✓ **Surtimax & Super Inter:** el Desempeño reflejó la fuerte desaceleración en alimentos (97% en promedio de las ventas).

✓ **B2B:**

- **Aliados: +11.9%** de crecimiento en ventas.
- **Surtimayorista (C&C): +31.2%** de crecimiento en ventas.
 - **Rentable** en año 1, aumentó **ventas 2.7x** versus el almacén convertido.
 - **Incremento** esperado de Almacenes **C&C** de **3 a 8 en 2017**.



(1) % Var Total Ventas netas y SSS incluyen un efecto calendario de 1.15% en 2T17 por +1 día de promoción en Junio 2017 y -0.17% en 1S17 por año bisiesto 2016.

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

Iniciativas en Colombia

□ Foco en Expansión Rentable

- **Cash & Carry:** 8 Almacenes para finales de 2017.
- **Éxito-Almacenes compactos:** en ciudades intermedias con bajo riesgo de canibalización.
- **Supermercados de bajo costo:** aperturas rentables de Super Inter y Surtimax.
- **Modelo de Aliados:** livianos en CapEx, rentables, sólido ROIC.
- **Franquicias:** aprovechando el poder de la marca Éxito.



□ Estrategias de Precio

- **Productos Insuperables:** productos de calidad al menor precio.
- **Marca Propia:** portafolio mejorado y competitivo.
- **Modelo Textil:** Vestuario con precio bajo todos los días para democratizar la moda y atraer tráfico de clientes.



□ Estrategias de Diferenciación

- **Modelo de frescos:** productos de calidad al menor precio.
- **Carulla,** la mejor experiencia para el cliente.
- **Portafolio de productos saludables:** seleccionados y a precios razonables.
- **Estrategia Omnicanal:** canales físicos, la plataforma más grande de Comercio electrónico en el país, click and collect, drive-in, domicilios, apps, catálogos digitales y venta directa.



2T17 Desempeño de Ventas Netas: Brasil

Negocio de alimentos sobresalió compensando el efecto de una menor inflación

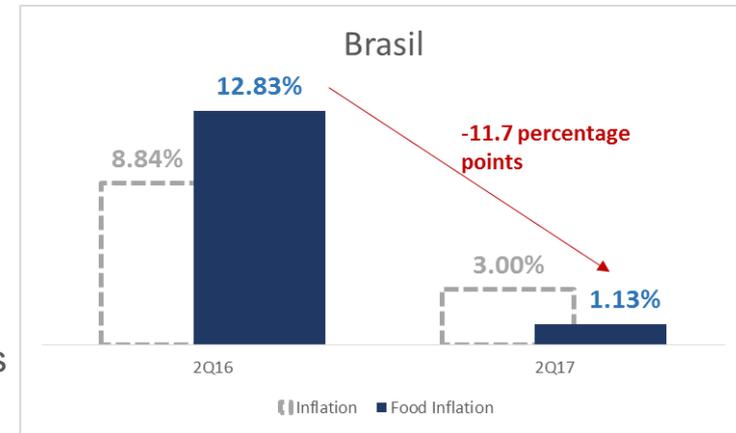
En M COP	2T17			1S17		
	Ventas Netas	Var. Ventas Netas ⁽¹⁾	Var. SSS ⁽¹⁾	Ventas Netas	Var. Ventas Netas ⁽¹⁾	Var. SSS ⁽¹⁾
Total Brazil	9,620,287	9.0%	5.4%	19,362,595	9.2%	5.5%

Assaí⁽¹⁾:

- ✓ **Ventas netas** + 29.2%.
- ✓ **SSS se aceleraron a +13.5%** impulsadas por el sólido crecimiento en tráfico y volúmenes.
- ✓ **40.1% de las ventas del negocio de Alimentos de Brasil** (vs 34.4% in 2T16).
- ✓ **Ganancia** de cuota de Mercado de **+400 pb** en el Mercado de expansión del segmento C&C.
- ✓ **110 alm** a la fecha.

Multivarejo⁽¹⁾:

- ✓ **Aceleración de los SSS de Extra Hiper a 7.6%** (de 5.4%) contribuyendo a mayores ganancias de cuota de Mercado.
- ✓ **236 "Aliados Compre Bem"**.



Assaí Carapicuíba



(1) Variaciones en ventas y en SSS en moneda local y ajustadas por efecto calendario. Las ventas de alimentos de Brasil incluyen Multivarejo + Assaí. Via Varejo es registrado como operación discontinua.

2T17 Resultados Operacionales: Colombia⁽¹⁾

Márgenes afectados por menores ventas, una base no comparable y desacoplamiento de la inflación

Colombia	2T17	2T16	2T17/16	1S17	1S16	1S17/16
	En M COPM	En M COP		En M COP	En M COP	
Ventas Netas	2,513,016	2,577,468	-2.5%	5,115,122	5,242,647	-2.4%
Otros Ingresos	130,219	118,077	10.3%	224,255	208,863	7.4%
Ingresos Operacionales	2,643,235	2,695,545	-1.9%	5,339,377	5,451,510	-2.1%
Utilidad Bruta <i>Margen bruto</i>	647,472 24.5%	677,957 25.2%	-4.5%	1,331,705 24.9%	1,339,599 24.6%	-0.6%
Gastos de Adm y Ventas <i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	-585,169 -22.1%	-550,643 -20.4%	6.3%	-1,180,466 -22.1%	-1,118,254 -20.5%	5.6%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	62,303 2.4%	127,314 4.7%	-51.1%	151,239 2.8%	221,345 4.1%	-31.7%
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	123,324 4.7%	191,095 7.1%	-35.5%	273,509 5.1%	344,870 6.3%	-20.7%

- ✓ **Margen bruto del trimestre beneficiado** por la **contribución del negocio inmobiliario** pero afectado por la deflación de alimentos y una base no comparable⁽²⁾ que redujo el margen en 80 bps.
- ✓ **1S17 Margen bruto aumentó 30 pb debido a productividad y menor merma.**
- ✓ **GA&V** aumentaron principalmente por: expansión 12M, mayores impuestos, IVA y la inflación de 2016 en la base del 2017 (afectando principalmente salarios, gastos de ocupación y servicios).

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

(2) La venta de activos y el fee proveniente de la cancelación del acuerdo sobre el local ocupado por Ripley S.A.

2T17 Resultados Operacionales: Brasil

Sólidos márgenes y eficiencias operacionales

Brazil	2T17	2T16	2T17/16	1S17	1S16	1S17/16
	En M COPM	En M COP		En M COP	En M COP	
Segmento de Alimentos						
Ventas Netas	9,620,287	8,251,492	16.6%	19,362,595	16,435,749	17.8%
Otros Ingresos	67,615	52,783	28.1%	135,218	107,778	25.5%
Ingresos Operacionales	9,687,902	8,304,275	16.7%	19,497,813	16,543,527	17.9%
Utilidad Bruta <i>Margen bruto</i>	2,614,471 27.0%	2,031,022 24.5%	28.7%	4,809,430 24.7%	3,856,690 23.3%	24.7%
Gastos de Adm y Ventas <i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	-1,901,225 -19.6%	-1,723,620 -20.8%	10.3%	-3,827,903 -19.6%	-3,383,388 -20.5%	13.1%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	713,246 7.4%	307,402 3.7%	132.0%	981,527 5.0%	473,302 2.9%	107.4%
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	887,409 9.2%	455,404 5.5%	94.9%	1,333,365 6.8%	765,592 4.6%	74.2%
Utilidad bruta exc créditos fiscales no rec <i>Margen bruto exc créditos fiscales no recurrentes</i>	2,203,652 22.9%	1,788,224 21.7%	23.2%	4,398,611 22.7%	3,613,892 22.0%	21.7%
EBITDA recurrente exc créd fiscales no rec <i>Margen EBITDA recurrente exc cred fiscales no rec</i>	476,590 5.0%	212,606 2.6%	124.2%	922,546 4.8%	522,794 3.2%	76.5%

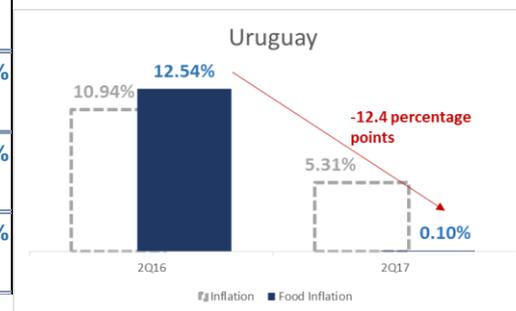
- ✓ **Ventas Netas:** crecimiento en pesos colombianos reflejan la **evolución del TC** en los últimos 12M.
- ✓ **Utilidad bruta**, excluyendo los créditos fiscales no recurrentes según cuadro superior, beneficiada por:
 - **Madurez**, más rápido de lo esperado, de los Almacenes **Assaí** abiertos en los últimos 2 años.
 - Cierre de los Almacenes Extra de bajo margen, **mejor nivel de merma** e **inversión adecuada** en promociones en Multivarejo.
- ✓ Márgenes de **Utilidad Operacional recurrente** y de **EBITDA** recurrente **beneficiados por** la mejora en margen bruto y la disciplina en los GA&V.

Nota: Los resultados del 2T16 incluyen los efectos de la reexpresión de los resultados de Companhia Brasileira de Distribuição – CBD a como consecuencia del ajuste realizado por esta subsidiaria relacionado con la investigación en Cnova N.V., e incluyen el efecto de los ajustes resultantes de la finalización del proceso de la asignación del precio de compra - Purchase Price Allocation, de la adquisición del control de Companhia Brasileira de Distribuição - CBD y de Libertad S.A. de acuerdo con lo establecido en la NIIF 3 - Combinaciones de negocios– 2T17y 2T16 no incluyen las operaciones de Via Varejo S.A y Cnova N.V.

2T17 Ventas y Resultados Operacionales: Uruguay

Crecimiento en Ventas Netas y niveles de rentabilidad saludables

Uruguay	2T17	2T16	2T17/16	1S17	1S16	1S17/16
	En M COPM	En M COP		En M COP	En M COP	
Ventas Netas	603,961	526,031	14.8%	1,272,338	1,156,481	10.0%
Otros Ingresos	6,140	6,551	-6.3%	11,264	13,872	-18.8%
Ingresos Operacionales	610,101	532,582	14.6%	1,283,602	1,170,353	9.7%
Utilidad Bruta	201,965	186,384	8.4%	434,779	402,516	8.0%
<i>Margen bruto</i>	<i>33.1%</i>	<i>35.0%</i>		<i>33.9%</i>	<i>34.4%</i>	
Gastos de Adm y Ventas	-168,751	-151,558	11.3%	-340,776	-295,499	15.3%
<i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	<i>-27.7%</i>	<i>-28.5%</i>		<i>-26.5%</i>	<i>-25.2%</i>	
Utilidad Operacional recurrente	33,214	34,826	-4.6%	94,003	107,017	-12.2%
<i>Margen operacional recurrente</i>	<i>5.4%</i>	<i>6.5%</i>		<i>7.3%</i>	<i>9.1%</i>	
EBITDA recurrente	39,377	41,477	-5.1%	106,280	104,693	1.5%
<i>Margen de EBITDA recurrente</i>	<i>6.5%</i>	<i>7.8%</i>		<i>8.3%</i>	<i>8.9%</i>	

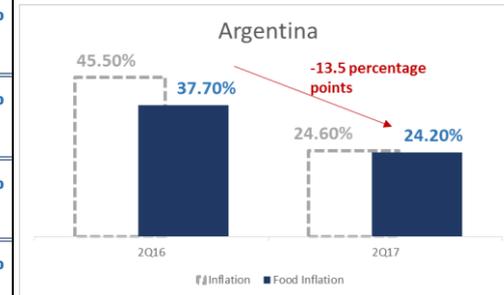


- ✓ **Ventas Netas⁽¹⁾ +8.2%**, por encima de la inflación, beneficiado por la apertura de 12 Devoto Express en los últimos 12M y por ganancias de Mercado, compensando la deceleración de la inflación.
- ✓ **SSS⁽¹⁾ +6.2%** impulsados por el sólido resultado de **PGC** y la categoría de **productos frescos**.
- ✓ **Margen bruto** afectado por la valorización de inventarios a valor razonable y una menor tasa de inflación, mayores costos logísticos y merma debido al incremento de la participación de alimentos en las ventas.
- ✓ **GA&V⁽¹⁾ expenses grew below CPI** from **operational efficiencies** and lower marketing expenses.
- ✓ **Utilidad Operacional y EBITDA recurrente** con niveles de rentabilidad saludables a pesar del ambiente macroeconómico retador en el país.

2T17 Ventas y Resultados Operacionales: Argentina

Operational and margin improving despite macro winds

Argentina	2Q17 In COP M	2Q16 In COP M	2Q17/16	1H17 In COP M	1H16 In COP M	1H17/16
Net Sales	319,385	323,855	-1.4%	640,867	652,337	-1.8%
Other Revenues	11,016	9,637	14.3%	37,743	31,924	18.2%
Net Revenues	330,401	333,492	-0.9%	678,610	684,261	-0.8%
Gross Profit	106,307	107,592	-1.2%	232,933	232,950	0.0%
<i>Gross Margin</i>	32.2%	32.3%		34.3%	34.0%	
SG&A Expenses	-101,542	-103,152	-1.6%	-220,915	-217,562	1.5%
<i>SG&A /Net Revenues</i>	-30.7%	-30.9%		-32.6%	-31.8%	
Recurring Operating Income	4,765	4,440	7.3%	12,018	15,388	-21.9%
<i>Recurring Operating margin</i>	1.4%	1.3%		1.8%	2.2%	
Recurring EBITDA	8,800	7,988	10.2%	19,961	22,647	-11.9%
<i>Recurring EBITDA margin</i>	2.7%	2.4%		2.9%	3.3%	



- ✓ **Ventas Netas** ⁽¹⁾ y **SSS** ⁽¹⁾ **+10.2%** reflejaron la debilidad en el consume y una menor participación de la categoría de no alimentos. El efecto de la tasa de cambio fue de aprox.12% en las ventas.
- ✓ **Otros Ingresos** aumentaron por el gran Desempeño del **negocio inmobiliario**.
- ✓ **GA&V** parcialmente fueron compensados por actividades de control de gastos.
- ✓ **Márgenes de Utilidad Operacional y EBITDA recurrentes** reflejaron **mejoras operacionales** a pesar de la situación macro en el país.

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

Note: 2T16 incluye el efecto de los ajustes por de la finalización del proceso de la asignación del precio de compra - Purchase Price Allocation, de la adquisición del control de Libertad S.A., de acuerdo con IFRS 3 – Combinación de Negocios.

2T17 Resultados Financieros Consolidados

Utilidad Neta impulsada por el gran Desempeño de Brasil y el aumento de la productividad

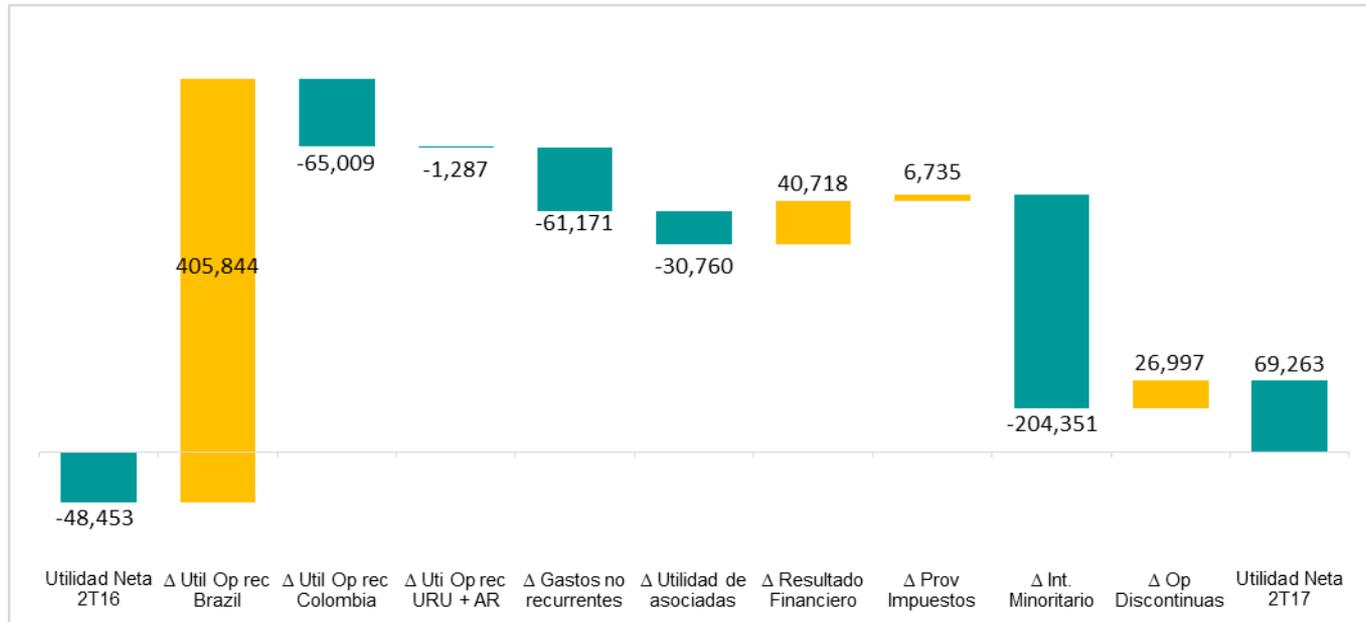
Estado de Resultados Consolidado	2Q17 Millones de pesos	2Q16 Millones de pesos	3T16/15	1H17 Millones de pesos	1H16 Millones de pesos	1H17/16
Ingresos Operacionales	13,267,721	11,865,074	11.8%	26,793,634	23,845,589	12.4%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	3,569,347 26.9%	3,003,042 25.3%	18.9%	6,807,294 25.4%	5,831,635 24.5%	16.7%
Gastos de Administración y Ventas <i>GA&V/Ingresos Operacionales</i>	-2,755,819 -20.8%	-2,529,062 -21.3%	9.0%	-5,568,507 -20.8%	-5,014,584 -21.0%	11.0%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	813,528 6.1%	473,980 4.0%	71.6%	1,238,787 4.6%	817,051 3.4%	51.6%
Utilidad Operacional (Ebit) <i>Margen operacional</i>	621,235 4.7%	342,858 2.9%	81.2%	1,041,608 3.9%	600,433 2.5%	73.5%
Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito <i>Margen neto</i>	69,263 0.5%	-48,453 -0.4%	N/A	61,670 0.2%	-47,693 -0.2%	N/A
EBITDA recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	1,058,910 8.0%	695,962 5.9%	52.2%	1,733,115 6.5%	1,237,801 5.2%	40.0%
EBITDA <i>Margen EBITDA</i>	866,617 6.5%	564,840 4.8%	53.4%	1,535,936 5.7%	1,021,183 4.3%	50.4%
Utilidad bruta exc créditos fiscales no rec <i>Margen bruto exc créditos fiscales no recurrentes</i>	3,158,528 24.2%	2,760,244 23.6%	14.4%	6,396,475 24.2%	5,588,837 23.8%	14.5%
EBITDA recurrente exc créd fiscales no rec <i>Margen EBITDA recurrente exc créd fiscales no rec</i>	648,091 5.0%	453,164 3.9%	43.0%	1,322,296 5.0%	995,003 4.2%	32.9%

- ✓ **Ingresos Operacionales** impulsados por **Brasil y Uruguay** además de una **gran contribución** del **negocio inmobiliario** en Colombia y Argentina.
- ✓ **Crecimiento de márgenes** producto del desempeño de **Brasil** y los esfuerzos en **productividad** en toda la región.

Nota: Los resultados del 2T16 incluyen los efectos de la reexpresión de los resultados de Companhia Brasileira de Distribuição – CBD a como consecuencia del ajuste realizado por esta subsidiaria relacionado con la investigación en Cnova N.V., e incluyen el efecto de los ajustes resultantes de la finalización del proceso de la asignación del precio de compra - Purchase Price Allocation, de la adquisición del control de Companhia Brasileira de Distribuição - CBD y de Libertad S.A. de acuerdo con lo establecido en la NIIF 3 - Combinaciones de negocios- 2T17y 2T16 no incluyen las operaciones de Vía Varejo S.A y Cnova N.V.

2T17 Utilidad Neta atribuible a Grupo Éxito

Utilidad Neta impulsada principalmente por Brasil y menores gastos financieros

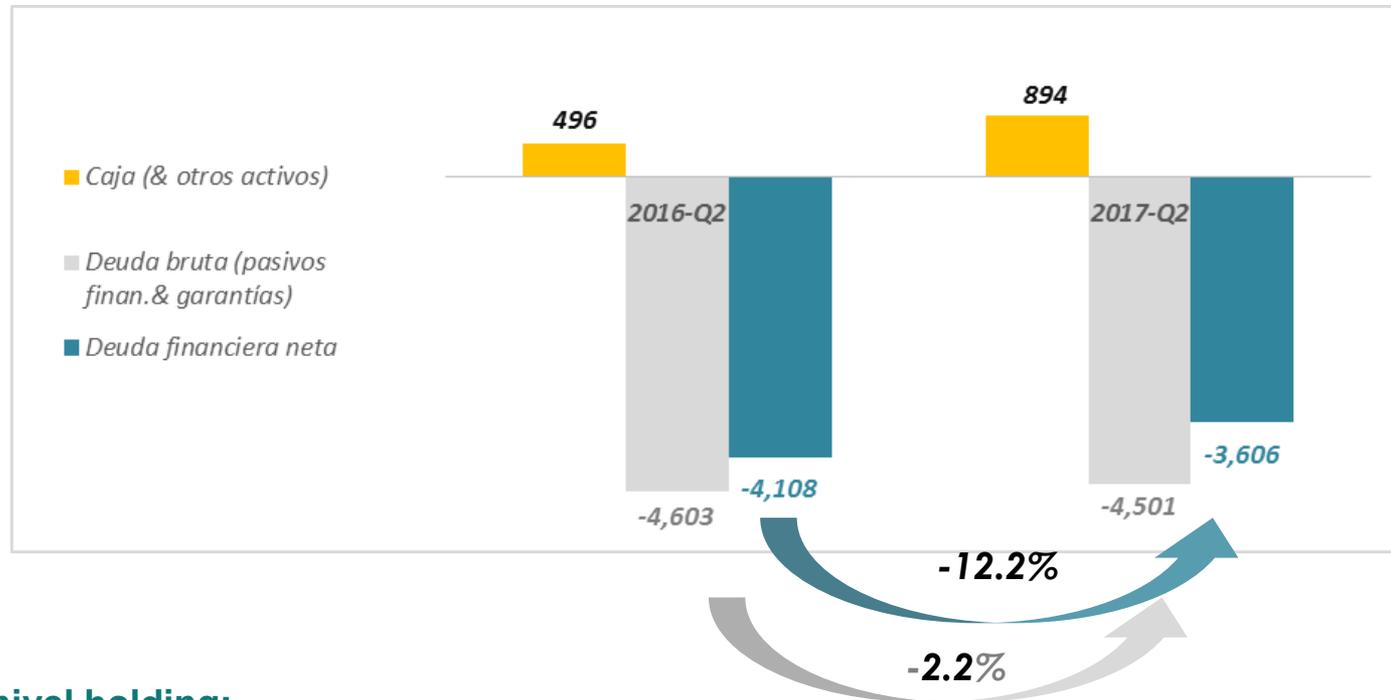


La **Utilidad Neta** en 2T17 fue de \$69,263 M, una diferencia de más de \$117,000 M sobre la del 2T16 derivada de:

- **Desempeño operacional sólido de Brasil .**
- **Mejor resultado financiero** debido a tasas de interés más bajas en Colombia y Brasil.

2T17 Deuda Neta & Caja a nivel Holding (1)

Deleveraging QoQ improvement



✓ DFN a nivel holding:

- \$3.6 Bn a Junio 30 de 2017 mejorando \$501,000 M (-12.2% vs 2T16).
- Tasa de interés por debajo de IBR3M + 3.5% en COP e inferior LIBOR3M + 1.75% en USD.
- Tasa Repo estuvo 125 bps mas baja que en 2T17 (6.25%) versus 2T16 (7.5%).

✓ Caja a nivel holding:

- \$894,000 M a Junio 30 de 2017 principalmente por mejora en el Capital de Trabajo.

Note: (1) Holding: Almacenes Exito sin subsidiarias Colombianas o internacionales.
IBR 3M (Indicador Bancario de Referencia) 5.32%, Libor 3M 1.29%.

Estrategia Internacional y proceso de sinergias

Plan de sinergias

Ganancias recurrentes

excediendo

USD\$50 M a fin de 2017

**Beneficios en la región
para duplicar las
ganancias de 2016**

4

países

18

iniciativas



Estrategia Internacional y proceso de sinergias

Compras conjuntas

313

Frutas, salmón,
ajo, aceite de
olive, vino, otros

95%
Del volumen de
2016

Ahorros a nivel
del costo

3% to 15%

Acuerdos negociados en 2016 ya
contribuyen con beneficios
recurrentes en 2017

Como resultado de las rondas de Negocios Latam, los proveedores están exportando a los mercados donde el grupo cuenta con plataforma retail:

Entre 2016 y 2017 Brasil, Colombia, Argentina y Uruguay han llevado a cabo encuentros de negocios

extra

Paos Acúcar

Zisco

Devoto

Geant

RONDA DE
NEGOCIOS
ARGENTINA 2017



Colombia compró

6

Contenedores
con peras y
manzanas
orgánicas



Carne Hereford - Solís

Excelente sabor,
jugosidad,
y ternura

Importada de Uruguay
con la marca Solís



El ganado es alimentado al natural
sin hormonas de crecimiento

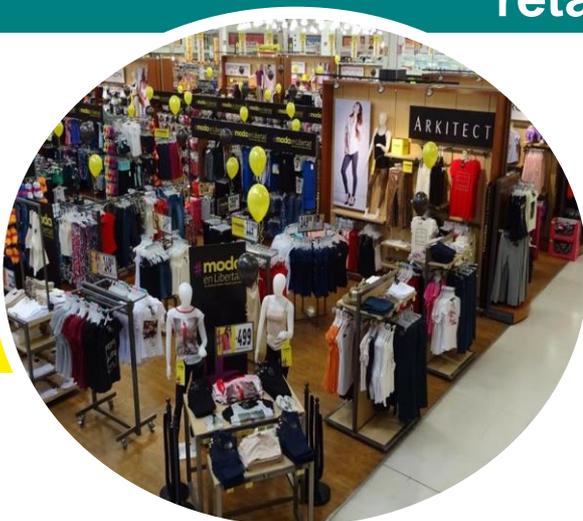


grupo éxito

Estrategia Internacional y proceso de sinergias

Modelo Textil

Distribución unificada de productos a través de la plataforma retail de los 4 países



#moda
en Libertad
TU ESTILO PARA TODOS LOS DIAS

11 Almacenes al 2T17 exhiben la nueva propuesta textil

+4 Nuevos incluidos en 2T17

+120 pb en la mezcla de ventas vs los Almacenes sin el modelo

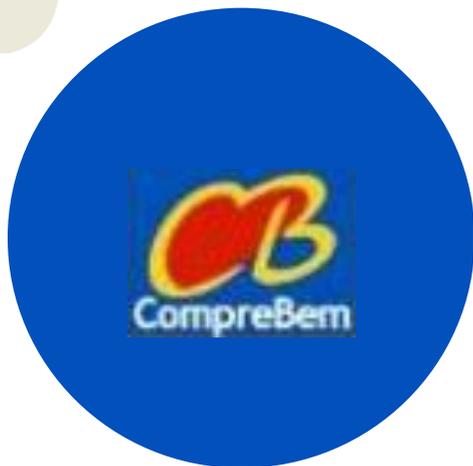
Cuota de importación aprobada



Proyecto textil en ejecución, con un estimado de implementación en 30 Almacenes hacia final del año.

#modaextra
MODA INCRÍVEL COM PREÇOS INCRÍVEIS

Estrategia Internacional y proceso de sinergias



Aliados

236

En
Sao Paulo

**Ventas con
resultados positivos
vs presupuesto**



Cash & Carry

2,7X

Ventas / m2 después de
la conversión

3.100

PLU activos

8

Al final del año



Estrategia Internacional y proceso de sinergias

Merma

Intercambio de mejores prácticas **contribuyeron positivamente a la reducción de la merma en perecederos**, siendo esta una de la principales sinergias del 1S17.

Compras indirectas

Más de 25 categorías en **negociación conjunta**



Shopping carts

Stretch Film

Cleaning Services

Ahorros hasta del **30%**
A nivel del costo

Centro de servicios compartidos

Diseño de un modelo de operación regional incluyendo procesos y tecnología

Soporte



Cadena de suministro

Intercambio de mejores prácticas **contribuyendo a la reducción de inventarios.**



Costos de IT

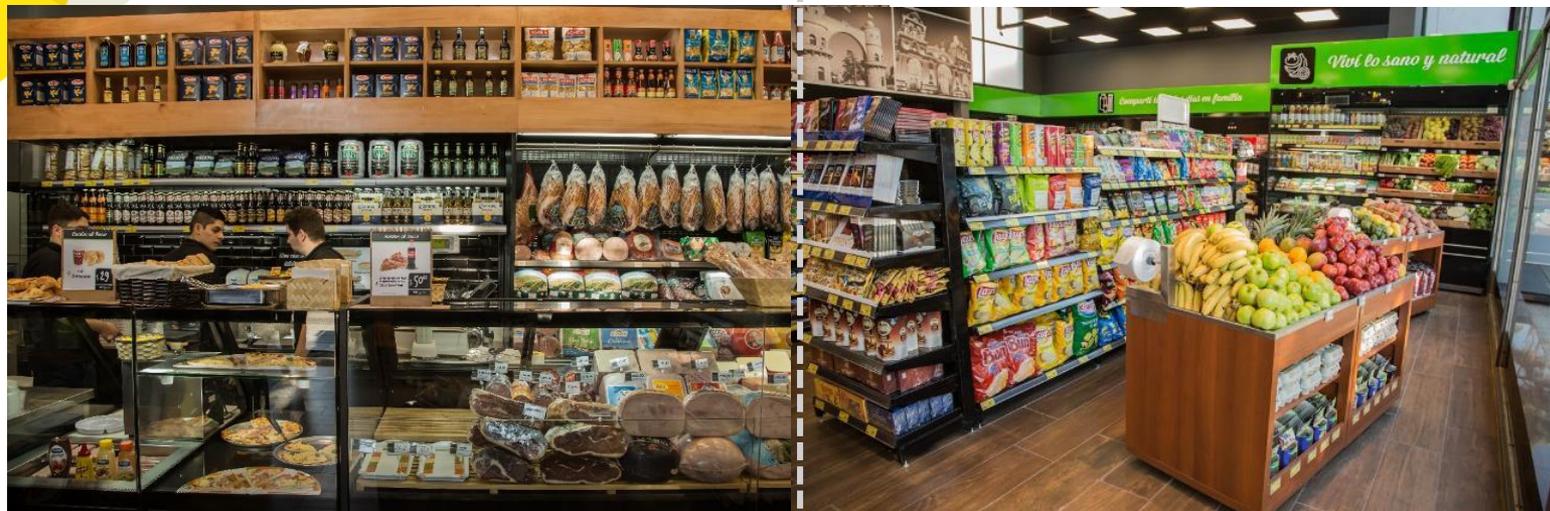
Mapa de tecnología para la región, **negociación conjunta de** software y hardware

Ahorros entre el **30% - 40%**
A nivel del costo



Estrategia Internacional y proceso de sinergias

Formato premium Express en Argentina



Alm Gavier

Petit Libertad

156 m²
3,280 PLUs

Formato premium Express en Uruguay

Alm Portal Américas



Devoto express

450 m²
5,000 PLUs

El almacén más grande en el formato de conveniencia

2T17 Conclusiones

- ✓ Buenos resultados consolidados confirman la importancia de la diversificación de la estrategia y presencia de Grupo Éxito en Sur América.
- ✓ Resultados trimestrales y acumulados consolidados impulsados principalmente por el Desempeño en Brasil y el incremento de la productividad.
- ✓ Tendencia positiva de las ventas netas consolidadas a pesar de la deceleración aguda de la inflación y el bajo dinamismo en la región.
- ✓ Plan de sinergias continua capturando valor y los avances exceden lo anunciado inicialmente de USD\$50 M a nivel de la utilidad operacional recurrente consolidada.
- ✓ Ganancia consistente de cuota de mercado en los cuatro países.
- ✓ Desempeño muy positivo del formato cash and carry en Brasil y Colombia.
- ✓ Actividades innovadoras como el market place, el modelo de frescos, la coalición de fidelización y la continuación del modelo inmobiliario dual.
- ✓ Aceleración de la expansión del cash and carry en Colombia con 7 Surtimayorista más en 2017 y fortaleciéndolo en Brasil con 16 Assaí.

2017 Perspectivas

Latam

- Beneficios en utilidad operacional por sinergias excediendo los USD \$50 M.
- Decrecimiento gradual de la 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

Brasil

- Optimización del portafolio de Almacenes para enfocarse en las aperturas de Assaí (6-8 alm) y en las conversiones (16 alm).
- Objetivo en el segmento de alimentos con inversión continua en formatos de alta rentabilidad.
- Modelo textil colombiano a ser implementado en más de 30 Almacenes hacia fin de año.
- Aliados Compre Bem, 500 a 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.

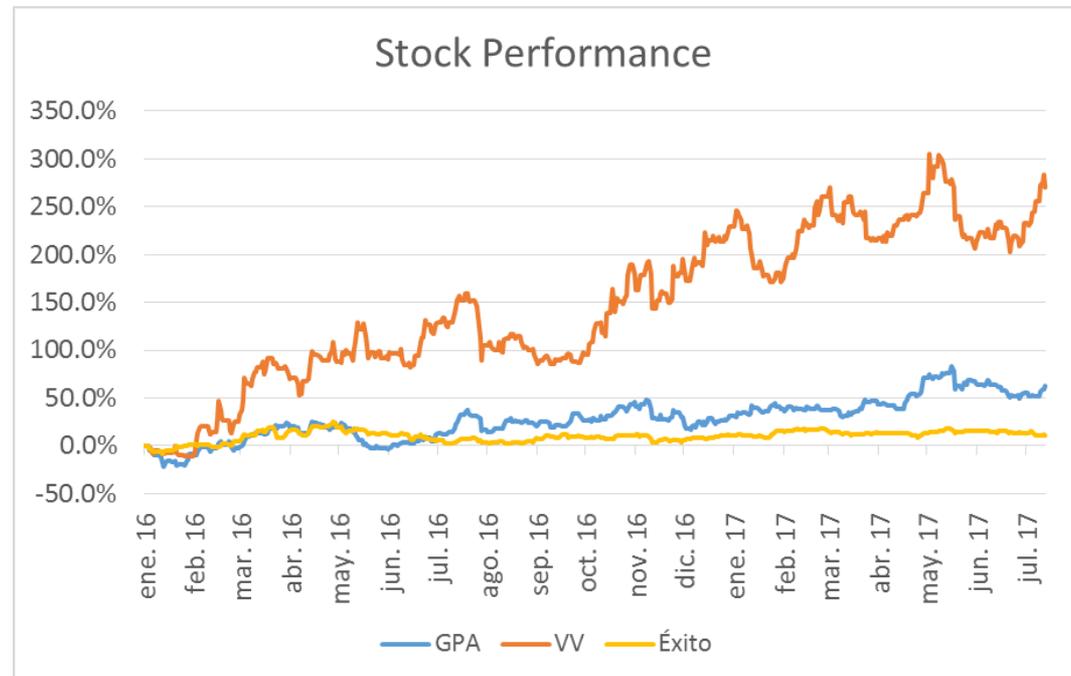
Argentina

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

Valorización de la Acción

- Fuerte incremento en la valorización de Via Varejo y de GPA la cual aun no se refleja plenamente en el precio de la acción de Éxito.

Stock Market Evolution	Local Currency	
	Px 11/08/2017	% Var LTM
Grupo Éxito	14,860	6.1%
GPA	72.39	41.7%
Via Varejo	15.25	121.0%



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 ●●



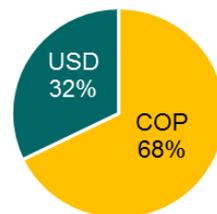
*"The Issuers Recognition -IR granted by the Colombian Stock Exchange is not a certification about the quality of the securities listed at the BVC nor the solvency of the issuer".

Información financiera adicional

1. Deuda

30 Junio de 2017 (millones de pesos)	Colombia	Uruguay	Brasil	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	1,083,635	390,523	1,382,243	52,593	2,908,994
Deuda de largo plazo	3,572,423	-	3,364,779	-	6,937,203
Total deuda bruta ⁽¹⁾	4,656,058	390,523	4,747,022	52,593	9,846,197
Efectivo y equivalentes de efectivo	1,060,055	99,912	2,186,112	20,072	3,366,152
Deuda Neta	3,596,003	290,611	2,560,910	32,522	6,480,045

Deuda bruta a nivel Holding⁽²⁾ por moneda



Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

30 Junio de 2017 (millones de pesos)	Valor nominal ⁽³⁾	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	30/06/2017 ⁽³⁾
Largo plazo	1,850,000	Variable	Agosto 2025	1,655,010
Mediano plazo COP	838,000	Variable	Diciembre 2020	838,000
Mediano plazo- Bilateral	158,380	Fija	Abril 2019	158,380
Mediano plazo- USD	1,367,217	Variable	Diciembre 2018	1,367,217
Crédito rotativo - Sindicado	500,000	Variable	Agosto 2018	300,000
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Agosto 2018	100,000
Corto plazo - Bilateral USD	82,033	Variable	Agosto 2017 ⁽⁴⁾	82,033
Total deuda bruta	4,895,630			4,500,640

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 junio 30 de 2017 (3,038,26)

(4) Con opción de extenderlo hasta 18 meses.

Información financiera adicional

2. Ebit – Ebitda – Capex por país

	Colombia	Brazil	Uruguay	Argentina	Consolidated
En millones de pesos colom	2T17	2T17	2T17	2T17	2T17
Ingresos Operacionales	2,643,235	9,687,901	610,101	330,401	13,267,721
Utilidad Bruta	647,472	2,614,470	201,964	106,307	3,569,347
<i>% Ing Operacionales</i>	<i>24.5%</i>	<i>27.0%</i>	<i>33.1%</i>	<i>32.2%</i>	<i>26.9%</i>
Gastos de administración y ventas	-524,148	-1,727,062	-162,588	-97,507	-2,510,437
<i>% Ing Operacionales</i>	<i>-19.8%</i>	<i>-17.8%</i>	<i>-26.6%</i>	<i>-29.5%</i>	<i>-18.9%</i>
Depreciaciones y amortizaciones	-61,021	-174,163	-6,163	-4,035	-245,382
Total Gastos de administración y ventas	-585,169	-1,901,225	-168,751	-101,542	-2,755,819
<i>% Ing Operacionales</i>	<i>-22.1%</i>	<i>-19.6%</i>	<i>-27.7%</i>	<i>-30.7%</i>	<i>-20.8%</i>
Utilidad Operacional recurrente	62,303	713,245	33,213	4,765	813,528
<i>% Ing Operacionales</i>	<i>2.4%</i>	<i>7.4%</i>	<i>5.4%</i>	<i>1.4%</i>	<i>6.1%</i>
Ingresos y gastos no recurrentes	-16,832	-176,869	382	990	-192,294
Utilidad Operacional (EBIT)	45,471	536,376	33,595	5,756	621,235
<i>% Ing Operacionales</i>	<i>1.7%</i>	<i>5.5%</i>	<i>5.5%</i>	<i>1.7%</i>	<i>4.7%</i>
EBITDA recurrente	123,324	887,408	39,376	8,800	1,058,910
<i>% Ing Operacionales</i>	<i>4.7%</i>	<i>9.2%</i>	<i>6.5%</i>	<i>2.7%</i>	<i>8.0%</i>
EBITDA	106,492	710,539	39,758	9,791	866,617
<i>% Ing Operacionales</i>	<i>4.0%</i>	<i>7.3%</i>	<i>6.5%</i>	<i>3.0%</i>	<i>6.5%</i>
Resultado financiero neto	-104,818	-171,162	2,223	-6,251	-280,043

CAPEX (en millones)

En Pesos	84,703	293,179	11,723	9,913	399,519
<i>En moneda local</i>	<i>84,703</i>	<i>319</i>	<i>114</i>	<i>53</i>	

Información financiera adicional

3. Suma de Partes

(Millones de pesos)	Ingresos Operacionales 12M ⁽¹⁾	EBITDA recurrente 12M	Utilidad Operacional recurrente 12M	Deuda Neta (Ultimo trimestre) ⁽²⁾	Participación accionaria de Éxito	Valor de mercado de la participación ⁽³⁾
Colombia	11,321,710	752,847	515,354	-3,596,083	100%	
Brasil	43,924,220	2,492,019	1,764,465	-2,560,910	18.71%	2,990,040
Uruguay	2,515,676	189,995	167,614	-290,611	62.5%-100% ⁽⁴⁾	
Argentina	1,404,714	66,123	51,356	-32,522	100%	
Total	59,166,320	3,500,984	2,498,789	-6,480,125		

(1) No incluye eliminaciones entre compañías

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

(3) Capitalización de mercado de GPA al 30/06/2017

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

Información financiera adicional

4. Balance General Consolidado

Balance General Consolidado (En millones de COP)	Jun 2017	Dic 2016	Var %
ACTIVOS	58,625,795	62,497,566	-6.2%
Activo corriente	28,157,876	32,644,699	-13.7%
Caja y equivalentes de caja	3,366,152	6,117,844	-45.0%
Inventarios	5,749,105	5,778,173	-0.5%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	1,001,444	1,132,750	-11.6%
Activos por impuestos	608,039	891,790	-31.8%
Activos no corrientes mantenidos para la venta	17,057,663	18,429,787	-7.4%
Otros	375,473	294,355	27.6%
Activos no corrientes	30,467,919	29,852,867	2.1%
Plusvalía	5,668,921	5,616,136	0.9%
Otros activos intangibles	5,644,537	5,663,422	-0.3%
Propiedades, planta y equipo	12,096,870	12,256,656	-1.3%
Propiedades de Inversión	1,945,025	1,843,593	5.5%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	925,629	1,068,087	-13.3%
Activo por impuestos diferidos	1,560,137	1,456,866	7.1%
Activos por impuestos	1,178,457	581,947	102.5%
Otros	1,448,343	1,366,160	6.0%

Balance General Consolidado (en millones)	Jun 2017	Dic 2016	Var %
PASIVOS	38,914,310	43,386,357	-10.3%
Pasivo corriente	25,734,562	30,870,203	-16.6%
Cuentas por pagar	8,936,032	11,537,028	-22.5%
Obligaciones financieras	2,709,147	2,963,111	-8.6%
Otros pasivos financieros	199,847	805,413	-75.2%
Pasivo no corrientes mantenidos para la venta	13,000,072	14,592,207	-10.9%
Pasivos por impuestos	425,948	320,023	33.1%
Otros	463,516	652,421	-29.0%
Pasivos no corrientes	13,179,748	12,516,154	5.3%
Cuentas por pagar	52,560	42,357	24.1%
Obligaciones financieras	4,151,335	4,354,879	-4.7%
Otras provisiones	2,448,618	2,706,629	-9.5%
Pasivos por impuestos diferidos	2,905,416	2,965,586	-2.0%
Pasivos por impuestos	723,728	502,452	44.0%
Otros	2,898,091	1,944,251	49.1%
Patrimonio	19,711,485	19,111,209	3.1%
Participaciones no controladoras	11,856,099	11,389,522	4.1%
Patrimonio de los accionistas	7,855,386	7,721,687	1.7%

Información financiera adicional

5. Flujo de Caja

Estado de Flujos de Efectivo	1S2017	1S216	% var 2017 / 2016
Ganancia (pérdida)	469,460	- 491,413	-195.53%
Total ajustes para conciliar la ganancia (pérdida)*	- 4,269,896	- 6,401,758	-33.3%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	- 3,735,445	- 7,028,641	-46.9%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	- 842,835	- 665,048	26.7%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	- 1,189,732	1,055,391	-212.7%
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	- 5,768,012	- 6,638,298	-13.1%
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	- 2,931	746,486	-100.4%
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes de efectivo	- 5,770,943	- 5,891,812	-2.05%
Efectivo al principio del período de activos no corrientes mantenidos para la venta	3,710,833	-	
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	6,117,844	10,068,717	-39.2%
Efectivo al final del período de activos no corrientes mantenidos para la venta	691,582	-	
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo	3,366,152	4,176,905	-19.4%

Información financiera adicional

Los resultados reflejan la contracción de las ventas del sector y las condiciones macro las cuales opacan los esfuerzos en productividad

5. Estado de Resultados Almacenes Exito

	2Q17 In COP M	2Q16 In COP M	2Q17/16	1H17 In COP M	1H16 In COP M	1H17/1H16
Ingresos Operacionales	2,593,084	2,643,907	-1.9%	5,242,734	5,360,356	-2.2%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	607,741 23.4%	642,367 24.3%	-5.4%	1,252,335 23.4%	1,278,932 23.4%	-2.1%
Gastos de Administración y Ventas <i>GA&V/Ingresos Operacionales</i>	-579,511 -22.3%	-535,536 -20.3%	8.2%	-1,152,033 -22.3%	-1,084,970 -22.3%	6.2%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	28,230 1.1%	106,831 4.0%	-73.6%	100,302 1.1%	193,962 1.1%	-48.3%
Utilidad Operacional (Ebit) <i>Margen operacional</i>	15,394 0.6%	109,487 4.1%	-85.9%	52,940 0.6%	137,083 0.6%	-61.4%
Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito <i>Margen neto</i>	69,263 2.7%	-45,635 -1.7%	N/A	61,670 2.7%	-44,688 2.7%	N/A
EBITDA recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	81,155 3.1%	165,140 6.2%	-50.9%	206,787 3.1%	306,477 3.1%	-32.5%
EBITDA <i>Margen EBITDA</i>	68,319 2.6%	167,796 6.3%	-59.3%	159,425 2.6%	249,598 2.6%	-36.1%

- **Ingresos Operacionales** disminuyeron por ventas afectadas por menor inflación.
- **Ganancia de margen bruto** por mejoras en productividad principalmente por más bajos niveles de merma.
- **GA&V** aumentaron por debajo de inflación y reflejaron costos de ocupación más altos los cuales se compensaron por eficiencia operacional.
- **Margen de EBITDA recurrente** afectado por ventas débiles y mayores gastos que diluyeron las mejoras gastos brutos.

Información financiera adicional

6. Balance General Almacenes Exito

Balance General Almacenes Éxito	Jun 2017	Dec 2016	Var %
ACTIVOS	15,451,280	15,450,108	0.0%
Activo corriente	2,503,470	2,695,276	-7.1%
Caja y equivalentes de caja	894,349	1,098,825	-18.6%
Inventarios	1,217,439	1,077,659	13.0%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	145,195	183,330	-20.8%
Activos por impuestos	85,561	191,292	-55.3%
Otros	160,926	144,170	11.6%
Non-current Assets	12,947,810	12,754,832	1.5%
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	165,809	174,413	-4.9%
Propiedades, planta y equipo	2,444,465	2,497,016	-2.1%
Propiedades de Inversión	418,939	312,047	34.3%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	8,358,085	8,207,810	1.8%
Otros	107,435	110,469	-2.7%

Balance General Almacenes Éxito	Jun 2017	Dec 2016	Var %
PASIVOS	7,595,894	7,728,421	-1.7%
Pasivo corriente	3,909,989	3,930,675	-0.5%
Cuentas por pagar	2,430,372	2,968,282	-18.1%
Obligaciones financieras	1,029,832	469,362	119.4%
Otros pasivos financieros	33,667	87,457	-61.5%
Pasivos por impuestos	38,115	43,920	-13.2%
Otros	378,003	361,654	4.5%
Pasivos no corrientes	3,685,905	3,797,746	-2.9%
Cuentas por pagar	3,502,533	3,499,454	0.1%
Otras provisiones	21,240	23,093	-8.0%
Pasivos por impuestos diferidos	75,027	201,049	-62.7%
Otros	87,105	74,150	17.5%
Patrimonio	7,855,386	7,721,687	1.7%