



Resultados Financieros

4T y 2018

Feb 28, 2019

- **Hechos financieros y operativos a resaltar del 4T/2018**
- **Desempeño por país**
- **Resultados financieros consolidados 4T/2018**
- **Seguimiento a las sinergias**
- **Cumplimiento del plan 2018**
- **Plan 2019**
- **Sesión de preguntas y respuestas**

Sólido crecimiento en utilidad neta por mejoras en productividad e innovación

**Hitos
2018**

**Ingresos
operacionales
+ 8.9%⁽²⁾**

**Margen EBITDA
Recurrente
+40 pbs 5.7%⁽¹⁾**

**Utilidad neta
+ 28.3%**

Hechos financieros:

- ✓ Sólido crecimiento de los ingresos operacionales consolidados (10.2%⁽²⁾ en 4T y 8.9%⁽²⁾ en 2018).
- ✓ Margen EBITDA recurrente creció 51 pbs a 6.2%⁽¹⁾ en 4T18 y 40 pbs a 5.7%⁽¹⁾ en 2018, debido a las actividades comerciales, dinámicas de innovación y mejora en la productividad en los países.
- ✓ Utilidad neta creció 28.3% a COP\$279.403 millones en 2018.
- ✓ Mejora en los niveles de DFN/EBITDA: 1.23 veces a nivel consolidado y 3.11 veces a nivel holding.

Innovación del portafolio de tiendas y transformación digital:

- ✓ Implementación de conceptos ganadores en 2018: *Wow* (en las 2 mejores tiendas Éxito) y *Fresh Market* (en 27 tiendas en la región).
- ✓ Expansión de *Cash & Carry* con la apertura de 18 tiendas orgánicas y por conversiones (10 en Colombia y 18 en Brasil).
- ✓ Lanzamiento en Brasil de la marca *CompreBem* (13 tiendas) y renovación de 15 tiendas Pão de Açúcar.
- ✓ Fortalecimiento del formato supermercado en Brasil con 23 conversiones a Mercado Extra.
- ✓ Desarrollo del Servicio de última milla y de la estrategia omnicanal.

Avance consistente en la monetización de tráfico:

- ✓ “Puntos Colombia”, a convertirse en el programa de lealtad más importante en Colombia.
- ✓ Expansión de Viva Malls (+115.000 m² de GLA⁽³⁾ en 4T18 para un total de 570.000 m² de GLA⁽³⁾ en Colombia).

Beneficios por sinergias alcanzaron el total esperado de USD 160 millones.

(1) Datos excluyendo el efecto de créditos fiscales. (2) Datos excluyendo el efecto negativo de tasa de cambio a nivel de ingresos y EBITDA recurrente de 9.6% y 9.9% respectivamente en 4T18 y de 10.5% y 10.4% en 2018. (3) GLA: Gross Leasable Areas – áreas arrendables.

Hitos financieros y operacionales en 4T/2018

Hechos financieros:

- ✓ **CAPEX Consolidado** COP \$929.000 millones en 4T18 y COP \$2.46 billones en 2018 (55% expansión)
 - **CAPEX Colombia:** COP \$411.000 millones en 2018 (69% expansión incluyendo Viva Malls)

Actividades de expansión:

- ✓ **Expansión en retail en 4T18:** 43 tiendas (29 conversiones) FY: 76 tiendas (47 conversiones)
 - Colombia: 6 tiendas (2 Éxito, 1 Carulla, 3 Surtimayorista (conversiones))
 - Brasil: 36 tiendas (13 Mercado Extra, 13 CompreBem y 10 Assaí)
 - Uruguay: 1 tienda Devoto express
 - **Total tiendas 2018:** 1.533 (Col: 554, Bra⁽¹⁾: 863, Uru: 89, Arg: 27)
 - **Área total:** 2.85 millones de m²
- ✓ **Expansión en Real Estate Expansion:** Colombia: Viva Envigado y Viva Tunja (+115.000 m² de GLA en 4T18)

Logros en sostenibilidad:

- La Bolsa de Valores de Colombia reconoció las mejores prácticas en relación con inversionistas de la Compañía por sexto año consecutivo.
- Grupo Éxito fue ratificado en el índice de sostenibilidad Dow Jones para mercados emergentes por sexto año consecutivo.



(1) El número de tiendas en Brasil no incluye farmacias, estaciones de gasolina y tiendas de la operación discontinua de Vía Varejo, tampoco aliados en Colombia y Brasil.

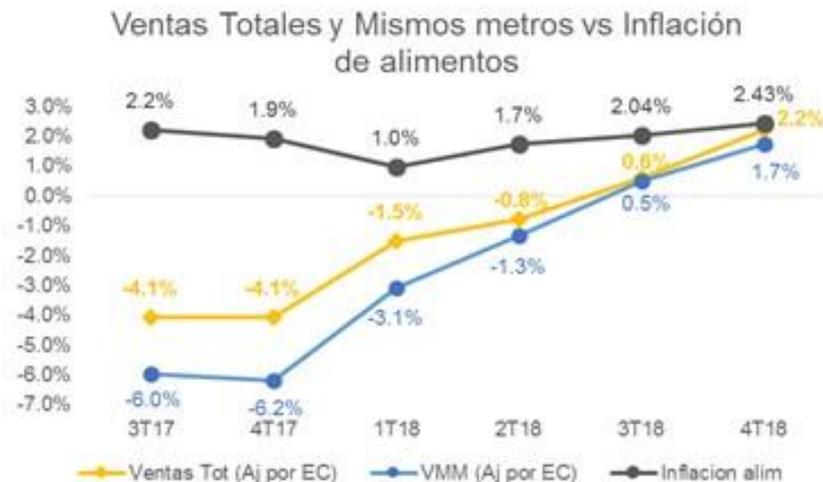
Mejora continua en ventas y VMM jalonada por innovación

En M COP	4T18			Ajustado por efecto calendario (1)		12M18			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	2,967,964	1.1%	0.7%	2.2%	1.7%	10,626,527	0.0%	-0.6%	0.2%	-0.4%
Éxito	2,070,152	1.6%	0.7%	3.0%	2.0%	7,281,012	0.3%	-0.3%	0.5%	-0.1%
Carulla	422,283	3.5%	3.6%	4.0%	4.0%	1,519,237	1.0%	1.0%	1.1%	1.2%
Surtimax + Super Inter	332,017	-9.3%	-7.7%	-8.8%	-7.2%	1,345,332	-8.9%	-9.0%	-8.8%	-8.8%
B2B + Otros (2)	143,512	16.1%	24.7%	16.1%	24.7%	480,946	26.1%	36.9%	26.1%	36.9%

Ventas totales beneficiadas por:

- Mejoras consistentes en el desempeño de **Éxito** y **Carulla**
- Innovación en formatos:
 - ✓ **WOW** en Éxito (crecimiento en ventas a doble dígito, 5.9% de participación en ventas de la marca)
 - ✓ **Fresh Market** en Carulla (crecimiento en ventas a doble dígito, 12% de participación en ventas de la marca)
- **Contribución** de **Surtimayorista** (ventas +47.8% 2018)
- **Crecimiento sólido del omnicanal growth** (ventas 37.3% 4T18, 33.4% 2018; participación de 3.4%)

Recuperación progresiva trimestral en ventas y VMM en 2018



(1) Variaciones en ventas y mismos metros (VMM) incluye el efecto de conversiones en ambos periodos y el ajuste del efecto calendario de -1.1% en 4T18 y -0.2% en 2018 (2) Surtimax y Super Inter (3) B2B & Other: ventas de Surtimayorista, aliados, institucionales y ventas a terceros.

Desempeño de ventas y VMM en 4T/2018: Colombia

Mejora continua en ventas y VMM jalonada por innovación

Éxito:

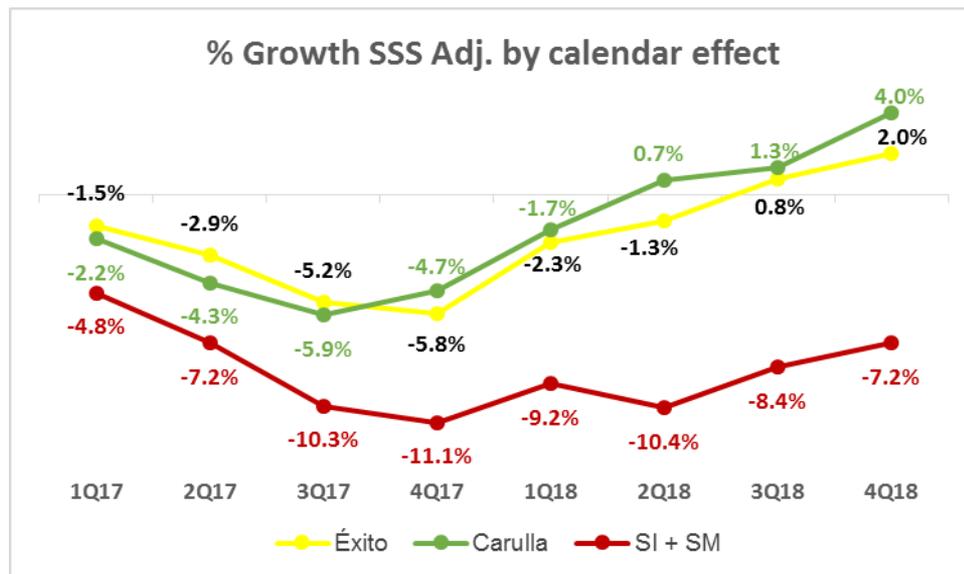
- ✓ El mejor nivel de **ventas y VMM reportado** los últimos 7 trimestres.
- ✓ Desempeño positivo jalonado por la implementación del modelo **WOW**.
- ✓ **Crecimiento en VMM por segundo trimestre consecutivo**, revertiendo la tendencia negativa vista desde 1T17.
- ✓ Desempeño sólido principalmente en **Cali, eje cafetero y la costa Atlántica**.
- ✓ Tendencia positiva en ventas de **frescos, electrónicos y textiles**.

Carulla:

- ✓ La marca con **el mejor desempeño**.
- ✓ **Fuerte progresión en ventas y volúmenes**.
- ✓ **Modelo Fresh Market** implementado en 5 tiendas, crecieron sus ventas a **doble dígito**.

Surtimax & Super Inter:

- ✓ **Tendencia continua de recuperación** derivada de actividades enfocadas en **precio, selección de producto y logística**.
- ✓ **Las 10 mejores tiendas Super Inter renovadas** en 4T18 para ofrecer una mejor experiencia en frescos, carnes y granos.



B2B y Other⁽¹⁾:

- ✓ **Crecimiento en contribución a ventas** (+90 pbs a 4.5%).
- ✓ **Surtimayorista:**
 - **+24.7% VMM en 4T18 y 36.9% 2018**.
 - **3.1% de participación** en las ventas de Colombia.
 - 3 tiendas abiertas en T18, 10 en los últimos 12 meses, **18 tiendas en el año**.

Estrategias comerciales innovadoras



Éxito WOW

- ✓ Una **experiencia de compra** conectada con el mundo **digital**



2 tiendas
2018

Participación en ventas
5.9%

- ✓ **Crecimiento en ventas a doble dígito** en promedio después de implementar el modelo
- ✓ **Nueva generación** de hipermercados
- ✓ **Servicio al cliente superior** e **innovación** de 25 conceptos en las tiendas



Carulla Fresh Market

- ✓ Un **modelo innovador** que ofrece opciones diferenciadas, saludables y sustentables



6 tiendas
2018

Participación en ventas
12%

- ✓ **Crecimiento en ventas a doble dígito** en promedio después de implementar el modelo
- ✓ **Reconocido** por el Instituto Británico de Distribución de Alimentos (IGC) entre los **“16 mejores supermercados a visitar en 2019”** alrededor del mundo y el **único reconocido en Latinoamérica**

Formato Cash & Carry, exitosamente dirigido a clientes profesionales



- Modelo **adaptado** de **GPA's con Assaí**
- Presencia en **Bogotá** y la **costa Atlántica**
- **Expansión rentable** con EBITDA positivo **desde el primer año**
- **Costos operativos bajos** y CAPEX optimizado
- Fuerte crecimiento de ventas de casi 2 veces después de conversiones



surti
MAYORISTA ✓

18 tiendas

Ventas
USD 100 millones
(+47.8%)
en 2018

Participación en
ventas
3.1%

Actividades de crecimiento en 2018 en Colombia

Omnicanal, la plataforma más importante en Latinoamérica con participación en ventas de 3.4%



E-commerce

11.5% de crecimiento en ventas
61 millones de visitas



Última milla

+171.9% de crecimiento en domicilios



Market place

1.100 vendedores
54.6% crecimiento GMV*



Catálogos Digitales

En **155** tiendas
5.5% de crecimiento en ventas

- ✓ Participación en ventas aumentó **80pbs** versus el 2017 a **3.4%**
- ✓ **33.4%** de crecimiento en ventas a COP 367.000 millones en 2018
- ✓ **2.7 millones** de domicilios (+118.2%)

Viva Malls, el primer operador inmobiliario en Colombia



Negocio inmobiliario

- ✓ Representa una tercera parte de los otros ingresos operacionales
- ✓ Total de GLA⁽¹⁾ = 735.000 m² (570.000 m² en Viva Malls + 165.000 m² en otras áreas comerciales en las tiendas)

Contribución de activos de Éxito a Viva Malls

- ✓ 4 activos aportados al vehículo inmobiliario (para un total de 18 activos)
- ✓ Total de GLA⁽¹⁾ de 570.000 m²
- ✓ EBITDA anualizado de COP 170.000 millones
- ✓ Valor comercial de COP 2.2 billones
- ✓ Participaciones: Grupo Éxito 51%, FIC 49%

Viva Envigado

- ✓ 138.000 m² de GLA⁽¹⁾ (+79.000 m² en 2018)
- ✓ El complejo comercial y de negocios más grande



Viva Tunja

- ✓ 35.000 m² de GLA⁽¹⁾
- ✓ El centro comercial más grande de Boyacá



Actividades de crecimiento en 2018 en Colombia

Programa de lealtad “Puntos Colombia”, el ecosistema de puntos más grande el país

- **Lanzado en 2S18** en alianza con Bancolombia
- Alto potencial para **monetización de información:**

- ✓ **Información transaccional**
- ✓ **Datos de consumo**
- ✓ **Campañas de mercadeo**



15 millones de clientes
90 millones de transacciones
30 marcas líderes

Ticket promedio con puntos creció el **76%** versus 2017

Redención creció 80% desde el lanzamiento

Mejor **conocimiento del cliente** para lograr su máxima satisfacción

Grupo Éxito, **el aliado de redención** por excelencia con 86% de participación

“Punto-Manía” evento que contribuyó a las ventas del Éxito

Desempeño de ventas y VMM 4T/2018: Brasil

Ventas anuales crecieron 10.7%⁽¹⁾ jalonadas por Assaí, mejor dinámica en Multivarejo y transformación digital

En M COP	4T18			Ajustado por efecto calendario ⁽¹⁾		12M18			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 Brasil	11,530,237	12.0%	6.7%	12.3%	6.9%	39,809,809	10.7%	5.4%	10.7%	5.5%

Assaí⁽¹⁾:

- ✓ **Ventas +24.2%⁽¹⁾ y VMM +8.1%⁽¹⁾** en 2018 jalonadas por **mejoras en productividad** en tiendas abiertas y ganancia continua en **volúmenes y tráfico de clientes**.
- ✓ **Las aperturas** registraron el **mejor desempeño por metro cuadrado** en los últimos 5 años.
- ✓ 10 nuevas tiendas en 6 estados en 4T18, **18 aperturas en 2018**, presencia en 18 de 27 estados del país.
- ✓ **Una de las marcas brasileiras de mayor valor**, el primer Cash and Carry en ser incluido en el ranking⁽²⁾.

Multivarejo⁽¹⁾:

- ✓ **Ventas +1.1%⁽¹⁾ y VMM +3.6%⁽¹⁾** en 2018, jalonadas por el foco de la Compañía en:
 - **Transformación digital: “Mi descuento”** con más de 7.5 millones de descargas (versus 4 millones en 2017) y alianzas estratégicas.
 - **Reposicionamiento de marca propia “Qualitá y Taeq”:** Lanzamiento de cerca de 500 productos, revisión de portafolio de productos y mejoras en la penetración.
 - **Optimización de tiendas:** 36 conversiones, 15 renovaciones, crecimiento en ventas a doble dígito post conversiones.

(1) Variaciones en ventas y ventas mismos metros (VMM) en moneda local, VMM incluye el efecto de conversiones y el ajuste de efecto calendario effect (-30 pbs en 4T18). Los datos del segmento de alimentos en Brasil incluyen: Multivarejo + Assaí. Via Varejo está registrado como una operación discontinua. (2) Reconocimiento otorgado por información recopilada por Interbrand y publicada por la revista Exame.

Fuerte expansión de Assaí



18 aperturas en 2018, total de 144 tiendas en el país, crecimiento en ventas de **24.2%** en 2018

Renovaciones de tiendas Pão de Açúcar



15 tiendas renovadas bajo el concepto “próxima generación G7” crecieron sus ventas en más del 7% versus el segmento

Modernización de tiendas



Modernización de 23 tiendas a **Mercado Extra** y 13 conversiones a **Compre Bem**

Aplicaciones Cliente Mais y Clube Extra



7,5 millones de descargas



2 veces ventas para usuarios



~20% de descuento en promedio

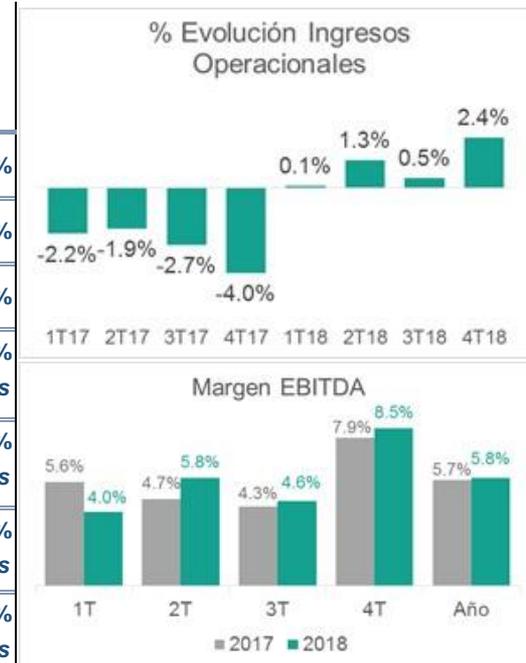


37% usuarios leales

Resultados operacionales 4T/2018: Colombia grupo éxito

EBITDA recurrente mejoró 51 pbs en 4T y ganó 11 pbs en 2018

Colombia	4T18	4T17	4T18/17	2018	2017	18/17
	En M COP	En M COP		En M COP	En M COP	
Ventas Netas	2,967,964	2,934,445	1.1%	10,626,527	10,623,405	0.0%
Otros Ingresos	180,896	140,482	28.8%	609,293	487,602	25.0%
Ingresos Operacionales	3,148,860	3,074,927	2.4%	11,235,820	11,111,007	1.1%
Utilidad Bruta <i>Margen bruto</i>	824,218 26.2%	777,877 25.3%	6.0% 88 bps	2,803,217 24.9%	2,737,701 24.6%	2.4% 31 bps
Gastos de Adm y Ventas <i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	-622,811 -19.8%	-602,342 -19.6%	3.4% -19 bps	-2,396,351 -21.3%	-2,357,793 -21.2%	1.6% -11 bps
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	201,407 6.4%	175,535 5.7%	14.7% 69 bps	406,866 3.6%	379,908 3.4%	7.1% 20 bps
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	266,186 8.5%	244,154 7.9%	9.0% 51 bps	651,796 5.8%	632,768 5.7%	3.0% 11 bps



- ✓ **Ingresos operacionales** crecieron jalonados por **recuperación en las ventas** y el **sólido crecimiento de los negocios complementarios** (principalmente la tarjeta de crédito y el negocio inmobiliario).
- ✓ **Crecimiento del margen bruto** reflejó la contribución de los **otros ingresos** y las **iniciativas de control de costos**.
- ✓ **Los gastos** crecieron la mitad de la **inflación** de 2018 (+1.6% vs. 3.18%) debido al exitoso plan de control de gastos soportado en la metodologías Kaizen y Six Sigma, aún teniendo en cuenta el incremento de salario mínimo de 5.9% y la expansión.
- ✓ **La utilidad operacional y el margen EBITDA recurrentes** mejoraron su tendencia versus lo visto en 2017, debido a la **diversificación de los ingresos, ganancias consistentes de productividad y una estructura simplificada**.

Nota: el perímetro de Colombia incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus subsidiarias en el país. Las diferencias en las bases del 4T17 y 2017 versus las reportadas en 2017, son asociadas a reclasificaciones hechas a nivel de costo y gasto para efectos de comparabilidad.

Resultados operacionales 4T/2018 : Brasil



Margen EBITDA recurrente⁽¹⁾ creció 72 pbs en 4T y 52 pbs en 2018

Brasil	4T18	4T17		2018	2017	
	En M COP	En M COP	4T18/17	En M COP	En M COP	18/17
Segmento de Alimentos						
Ventas Netas	11,530,237	11,441,894	0.8%	39,809,809	40,975,960	-2.8%
Otros Ingresos	83,122	81,164	2.4%	331,916	296,049	12.1%
Ingresos Operacionales	11,613,359	11,523,058	0.8%	40,141,725	41,272,009	-2.7%
Utilidad Bruta	2,650,630	2,942,092	-9.9%	9,391,076	10,161,412	-7.6%
<i>Margen bruto</i>	<i>22.8%</i>	<i>25.5%</i>	<i>-271 bps</i>	<i>23.4%</i>	<i>24.6%</i>	<i>-123 bps</i>
Gastos de Adm y Ventas	-2,075,945	-2,259,484	-8.1%	-7,467,467	-8,170,134	-8.6%
<i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	<i>-17.9%</i>	<i>-19.6%</i>	<i>173 bps</i>	<i>-18.6%</i>	<i>-19.8%</i>	<i>119 bps</i>
Utilidad Operacional recurrente	574,685	682,608	-15.8%	1,923,609	1,991,278	-3.4%
<i>Margen operacional recurrente</i>	<i>4.9%</i>	<i>5.9%</i>	<i>-98 bps</i>	<i>4.8%</i>	<i>4.8%</i>	<i>-3 bps</i>
EBITDA recurrente	754,427	872,131	-13.5%	2,610,737	2,716,621	-3.9%
<i>Margen de EBITDA recurrente</i>	<i>6.5%</i>	<i>7.6%</i>	<i>-107 bps</i>	<i>6.5%</i>	<i>6.6%</i>	<i>-8 bps</i>
Utilidad bruta excluyendo ajuste	2,532,779	2,618,459	-3.3%	9,000,135	9,511,372	-5.4%
<i>Margen bruto excluyendo ajuste</i>	<i>21.8%</i>	<i>22.7%</i>	<i>-91 bps</i>	<i>22.4%</i>	<i>23.0%</i>	<i>-62 bps</i>
EBITDA recurrente excluyendo ajuste	636,576	548,498	16.1%	2,219,796	2,066,581	7.4%
<i>Margen EBITDA recurrente excluyendo ajuste</i>	<i>5.5%</i>	<i>4.8%</i>	<i>72 bps</i>	<i>5.5%</i>	<i>5.0%</i>	<i>52 bps</i>

Resultados en pesos colombianos afectados por un efecto negativo en tasa de cambio de 10% en 4T18 y 12.1% en 2018

- ✓ **El margen bruto** reflejó la maduración de las tiendas Assaí afectada por las iniciativas comerciales para ganar competitividad en Multivarejo.
- ✓ **Ingresos operacionales** jalonados por mejora continua en **Multivarejo y sólido desempeño de Assaí**.
- ✓ **Los gastos crecieron por debajo de inflación** (3.75%) en moneda local, ayudados por iniciativas para controlar gastos y mejorar eficiencias.
- ✓ **Los márgenes anuales⁽¹⁾ se beneficiaron** de esfuerzos internos para controlar costos y gastos, optimización del portafolio de tiendas y mejoras en competitividad.

(1) Datos excluyen el efecto de créditos fiscales. Nota: datos del segmento de alimentos en Brasil incluye: Multivarejo y Assaí; Via Varejo S.A no está incluida y se clasifica como operación discontinua. Las diferencias en las bases del 4T17 y 2017 versus las reportadas en 2017, son asociadas a reclasificaciones hechas para efectos de comparabilidad.

Desempeño anual resiliente en un ambiente macroeconómico demandante

Uruguay	4T18	4T17	4T18/17	2018	2017	18/17
	En M COP	En M COP		En M COP	En M COP	
Ventas Netas	681,479	705,504	-3.4%	2,544,430	2,589,761	-1.8%
Otros Ingresos	8,781	7,975	10.1%	26,878	23,218	15.8%
Ingresos Operacionales	690,260	713,479	-3.3%	2,571,308	2,612,979	-1.6%
Utilidad Bruta	230,394	247,748	-7.0%	868,617	887,076	-2.1%
<i>Margen bruto</i>	33.4%	34.7%	-135 bps	33.8%	33.9%	-17 bps
Gastos de Adm y Ventas	-189,221	-194,931	-2.9%	-697,286	-706,906	-1.4%
<i>GA&V / Ing. Operacionales</i>	-27.4%	-27.3%	-9 bps	-27.1%	-27.1%	-6 bps
Utilidad Operacional recurrente	41,173	52,817	-22.0%	171,331	180,170	-4.9%
<i>Margen operacional recurrente</i>	6.0%	7.4%	-144 bps	6.7%	6.9%	-23 bps
EBITDA recurrente	48,287	59,071	-18.3%	198,127	204,904	-3.3%
<i>Margen de EBITDA recurrente</i>	7.0%	8.3%	-128 bps	7.7%	7.8%	-14 bps

Resultados en pesos colombianos afectados por un efecto negativo en tasa de cambio de 5.2% en 4T18 y 6.5% en 2018

- ✓ **Ventas⁽¹⁾ +5.0%** y **VMM⁽¹⁾ +4.0%** en 2018 beneficiados por el sólido crecimiento del formato de conveniencia (+19.4%) y la contribución del modelo Fresh Market implementado en 6 tiendas.
- ✓ **Los márgenes operacionales y de EBITDA recurrentes** reflejaron la desaceleración económica y la débil temporada de turismo, debido a la fuerte devaluación en Brasil y Argentina.
- ✓ **Los márgenes en 2018 en general, permanecieron saludables, reflejando los esfuerzos operacionales y de eficiencia de la Compañía.**

(1) Variaciones en ventas y venas mismos metros (VMM) en moneda local y ajustados por el efecto calendario.

Resultados operacionales 4T/2018: Argentina



Desempeño operacional resiliente en medio de una economía afectada y el ajuste hiperinflacionario

Argentina	4T18	4T17	4T18/17	2018	2017	18/17
	En M COP	En M COP		En M COP	En M COP	
Ventas Netas	205,971	401,529	-48.7%	1,036,864	1,383,591	-25.1%
Otros Ingresos	12,116	23,695	-48.9%	63,610	83,230	-23.6%
Ingresos Operacionales	218,087	425,224	-48.7%	1,100,474	1,466,821	-25.0%
Utilidad Bruta	81,329	156,768	-48.1%	385,100	511,759	-24.7%
<i>Margen bruto</i>	37.3%	36.9%	42 bps	35.0%	34.9%	11 bps
Gastos de Adm y Ventas	-67,127	-121,624	-44.8%	-351,482	-464,140	-24.3%
<i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	-30.8%	-28.6%	-218 bps	-31.9%	-31.6%	-30 bps
Utilidad Operacional recurrente	14,202	35,144	-59.6%	33,618	47,619	-29.4%
<i>Margen operacional recurrente</i>	6.5%	8.3%	-175 bps	3.1%	3.2%	-19 bps
EBITDA recurrente	16,598	39,462	-57.9%	45,660	63,767	-28.4%
<i>Margen de EBITDA recurrente</i>	7.6%	9.3%	-167 bps	4.1%	4.3%	-20 bps

Resultados en pesos colombianos afectados por un efecto negativo en tasa de cambio de 76.6% en 4T18 y 51.8% en 2018

- ✓ **Desempeño de los ingresos operacionales reflejó ventas y VMM +27.9%** ^(1,2,3) por estrategias comerciales exitosas en alimentos y el **sólido desempeño inmobiliario** (altas tasas de ocupación versus el mercado).
- ✓ **Margen bruto anual ganó 11 pbs** por la **fuerte contribución del negocio inmobiliario**.
- ✓ **El margen EBITDA recurrente** reflejó **eficiencias operacionales** y la **contribución del negocio inmobiliario**.
- ✓ **Libertad continuo desempeñándose mejor que sus pares y reportó ganancias de participación de mercado por tercer año consecutivo** en medio de un ambiente macroeconómico demandante.

Nota: Datos con el ajuste hiperinflacionario (IAS 29).

(1) Variaciones en ventas y ventas mismos metros (VMM) moneda local (2) Datos ajustados por el efecto calendario. (3) Datos excluyendo el ajuste hiperinflacionario - IAS 29.

Resultados financieros consolidados 4T/2018

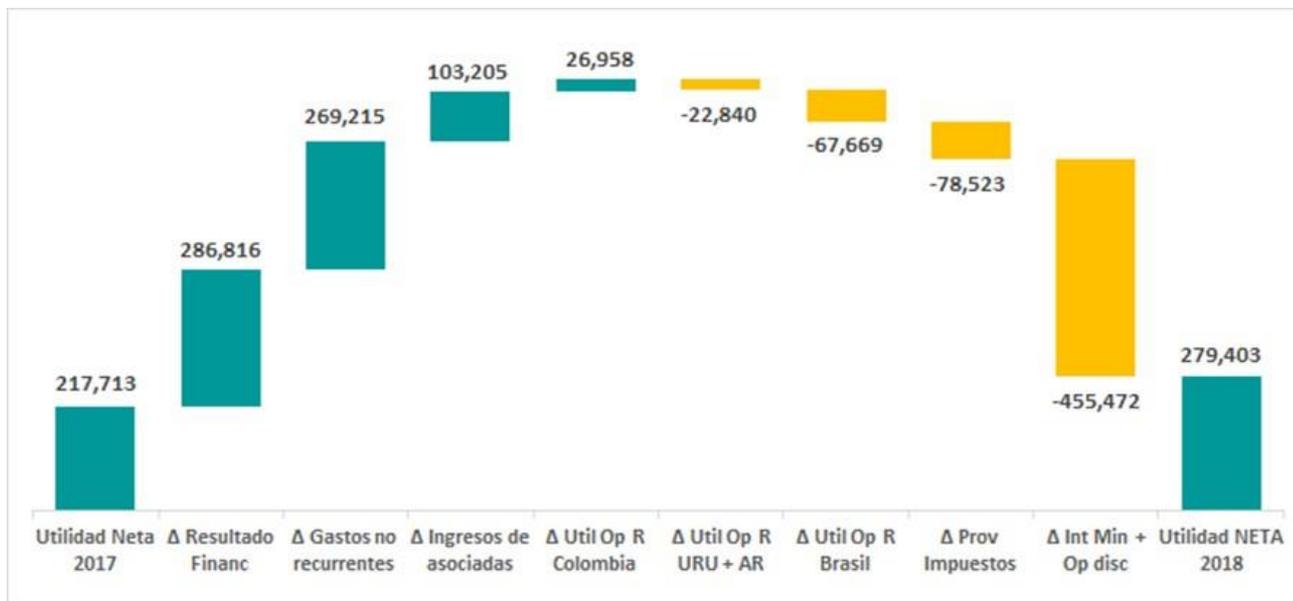
Crecimiento anual en ventas de 8.6%⁽²⁾ y ganancia de 40 pbs⁽¹⁾ en margen EBITDA recurrente

Estado de Resultados Consolidado	4T18 En M COP	4T17 En M COP	4T18/17	2018 En M COP	2017 En M COP	18/17
Ventas Netas	15,382,189	15,476,821	-0.6%	54,009,077	55,556,241	-2.8%
Otros Ingresos	283,573	252,805	12.2%	1,027,093	886,562	15.9%
Ingresos Operacionales	15,665,762	15,729,626	-0.4%	55,036,170	56,442,803	-2.5%
Utilidad Bruta <i>Margen bruto</i>	3,786,351 24.2%	4,124,243 26.2%	-8.2% -205 bps	13,444,560 24.4%	14,294,681 25.3%	-5.9% -90 bps
Gastos de Administración y Venta <i>GA&V/Ingresos Operacionales</i>	-2,954,884 -18.9%	-3,178,139 -20.2%	-7.0% 134 bps	-10,909,136 -19.8%	-11,695,706 -20.7%	-6.7% 90 bps
Utilidad Operacional Recurrente <i>Margen operacional Recurrente</i>	831,467 5.3%	946,104 6.0%	-12.1% -71 bps	2,535,424 4.6%	2,598,975 4.6%	-2.4% bps
Utilidad Neta atribuible a Grupo Éxito <i>Margen neto</i>	160,091 1.0%	187,374 1.2%	-14.6% -17 bps	279,403 0.5%	217,713 0.4%	N/A 12 bps
EBITDA Recurrente <i>Margen EBITDA Recurrente</i>	1,085,498 6.9%	1,214,818 7.7%	-10.6% -79 bps	3,506,320 6.4%	3,618,060 6.4%	-3.1% -4 bps
EBITDA <i>Margen EBITDA</i>	1,067,458 6.9%	1,068,047 6.9%	-0.1% 0.0%	3,308,123 6.1%	3,150,648 5.7%	5.0% 0.0%
Utilidad Bruta excluyendo ajuste <i>Margen bruto excluyendo ajuste</i>	3,668,500 23.4%	3,800,610 24.2%	-3.5% -74 bps	13,053,619 23.7%	13,644,641 24.2%	-4.3% -46 bps
EBITDA Recurrente excluyendo ajuste <i>Margen EBITDA recurrente excluyendo ajuste</i>	967,647 6.2%	891,185 5.7%	8.6% 51 bps	3,115,379 5.7%	2,968,020 5.3%	5.0% 40 bps

- ✓ **Ventas** crecieron **8.6%⁽²⁾** en 2018 beneficiadas por la expansión anual en la región (76 tiendas).
- ✓ **Ingresos operacionales** aumentaron **8.9%⁽²⁾**, beneficiados principalmente por la fuerte contribución de los negocios complementarios (+27.4%⁽²⁾).
- ✓ **Márgenes EBITDA recurrentes** crecieron **51 pbs⁽¹⁾** en 4T18 y **40 pbs⁽¹⁾** en 2018, debido a eficiencias operacionales principalmente en Colombia y Brasil.
- ✓ **Utilidad neta** creció en 2018 a **COP \$279.403 millones** versus los COP \$217.713 reportados en 2017.

(1) Datos excluyen el efecto de créditos fiscales. (2) Datos excluyen el efecto negativo de tasa de cambio en los ingresos y el EBITDA recurrente de 9.6% y 9.9% respectivamente en 4T18 y de 10.5% y 10.4% en 2018. Nota: Datos no incluyen a Via Varejo S.A. (clasificada como operación discontinua). Diferencias en las bases de 4T17 y 2017 versus las reportadas en 2017 asociadas a reclasificaciones a nivel de costo y gato para efectos de comparabilidad. Datos incluyen los ajustes hiperinflacionarios IAS 29 en Argentina.

Utilidad neta creció 28.3% jalonada por una estructura optimizada



La **utilidad neta** en **2018** de **COP \$279.403 millones** se derivó de:

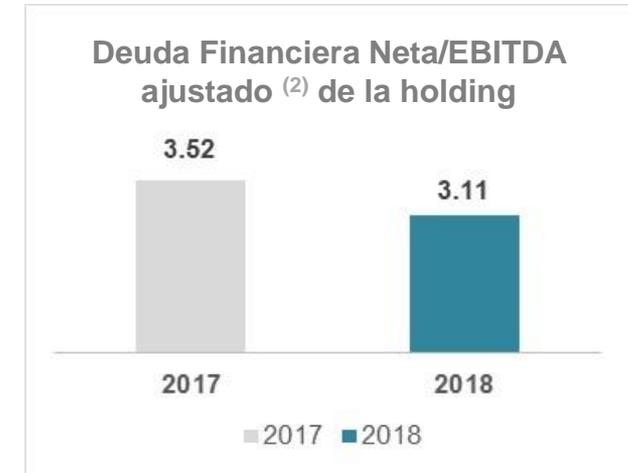
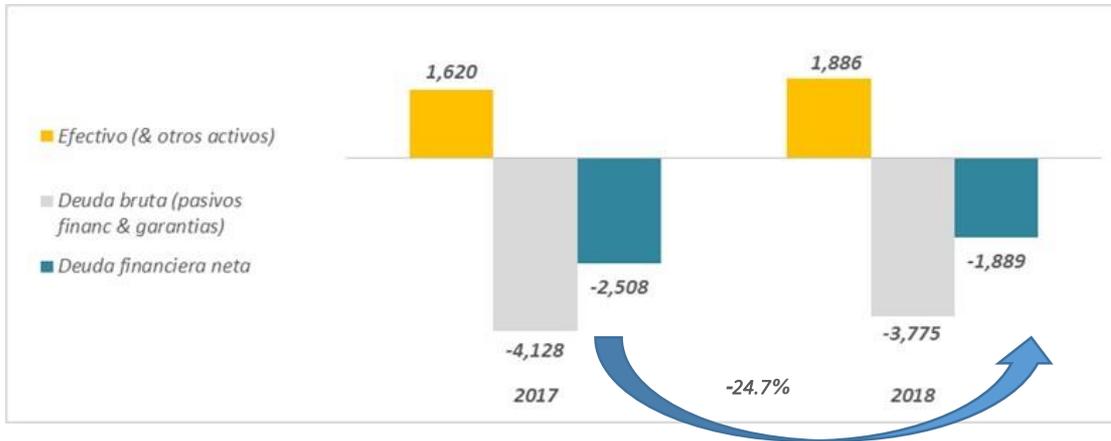
- Gasto de intereses mas bajos por disminuciones en las tasas repo en Brasil (-50 pbs a 6.5%) y Colombia (-50 pbs a 4.25%).
- El efecto positivo de menores gastos no recurrentes principalmente en Brasil.
- Un mayor ingreso de asociadas principalmente de operaciones en Brasil.
- Un mejor desempeño operacional en Colombia derivado de esfuerzos en productividad.

Propuesta de dividendos

- Un dividendo de COP \$312.12 por acción, equivalente a una distribución de 50% para los accionistas.
- La propuesta está sujeta a aprobación en la próxima Asamblea General de Accionistas que tendrá lugar el 27 de marzo de 2019.

Deuda financiera neta y caja de la holding ⁽¹⁾ 2018 grupo éxito

Mejores niveles por gastos financieros más bajos y mejor distribución del endeudamiento a nivel consolidado



DFN de la holding:

- ✓ COP\$1.89 billones a diciembre 31 de 2018, mejora de COP\$ 619.000 millones (-24.7% versus 2017).
- ✓ Tasa repo rate bajó 50 pbs en 2018 (4.25%) versus 2017 (4.75%).
- ✓ Tasas de interés por debajo de IBR3M + 3.5% en COP y de LIBOR3M + 1.75% en USD.

Caja de la holding:

- ✓ Disminución de la deuda bruta en COP\$ 353.000 millones.
- ✓ Nivel de DFN/EBITDA ajustado de 3.11 veces al final de 2018, el nivel más bajo desde 2015.

(1) Holding: incluye resultados de Almacenes Éxito S.A. sin las subsidiarias colombianas ni internacionales. (2) EBITDA ajustado: EBITDA de la holding + dividendos recibidos de las subsidiarias.
Nota: IBR 3M (Indicador Bancario de Referencia) 4.143%, Libor 3M 2.80763%.

Seguimiento a las sinergias



Beneficios por USD 160 millones alcanzados en 2018

(versus los USD 120 millones estimados y total esperado logrado un año antes de lo previsto)



Seguimiento a las sinergias – compras conjuntas grupo éxito

Alimentos & no alimentos

930 Contenedores
33 Categorías negociadas
USD 42.7 M Compras conjuntas

Categoría más importante: frutas



5% - 20%
Ahorros en costos

Bienes & servicios

36 Categorías negociadas
USD 107 M Compras conjuntas

Categoría más importante:
Servicios de limpieza



≈ 3%
Ahorros en costos

Poder de compra Consolidado en alimentos, no alimentos, bienes y Servicios

Proveedores locales exportando en la región

16 Proveedores exportaron en 2018
USD 2.3 M Compras totales



Cash & Carry



León XIII - Col



San Blas - Col

+10
tiendas
abiertas en
2018

18
tiendas en
Colombia

2 veces
ventas versus el
formato anterior

Fresh Market



+27
tiendas
abiertas en
2018

42
tiendas en
Latam



20 tiendas creciendo 7 pp
versus otras tiendas



15 tiendas creciendo 5 pp
versus otras tiendas



6 tiendas creciendo 11 pp
versus otras tiendas



1 tienda creciendo 11 pp
versus otras tiendas

Continuar compartiendo mejores prácticas y construir futuras iniciativas basadas en innovación

Experiencia omnicanal

Soluciones en cajas de pago y mejora de la experiencia de recorrido del cliente...

Mejoras de canales y formatos

E-commerce, formatos premium, proximidad, Cash & Carry, WOW, Fresh Market...

Innovación y transformación digital

Apps, innovación entre filiales, monetización del tráfico, programas de fidelización...

Sinergias de productividad

Compras conjuntas, cadena de suministro, estrategias para la reducción de gastos, mejor asignación de CAPEX, economías de escala...

Apoyo de la oficina de sinergias en cada país



Colombia

Plan 2018

- * Expansión retail de 12 a 15 tiendas (+20.000 m² de área de ventas brutas), incluidas 8 tiendas Surtimayorista.
- Implementación del concepto Fresh Market en 5 tiendas en el país y replicar las mejores iniciativas en las tiendas Carulla.
- * Puntos Colombia iniciar operaciones en el primer semestre de 2018.
- * Gastos de administración y venta creciendo por debajo del nivel de inflación, producto de planes continuos de productividad.
- Expansión de 160 mil m² de área arrendable de Viva Mall con la apertura de Viva Envigado y Viva Tunja.
- CAPEX: de aproximadamente \$300.000 millones.

Resultado 2018

- * Objetivo superado: apertura de 17 tiendas: 4 Éxito, 1 Carulla, 2 Super Inter y 10 tiendas Surtimayorista, 22.000 m² de área bruta de ventas.
- * Objetivo alcanzado: el modelo Fresh Market se implementó en 5 tiendas en las ciudades de Bogotá, Medellín, Santa Marta y Cartagena.
- * Objetivo alcanzado: programa de fidelización lanzado en Agosto de 2018, 15 millones de clientes monitoreados en 2018.
- * Objetivo alcanzado: los gastos crecieron 1.6% en 2018 comparados con la inflación de 3.18%.
- * Objetivo alcanzado: el total de área arrendable añadida fue de 163.000 m² (Viva Envigado 138.000 m² y Viva Tunja 35.000 m²).
- * Objetivo superado: las inversiones totalizaron \$411.000 millones en 2018 de los cuales cerca del 69% correspondió a expansión, incluyendo inversiones en el negocio inmobiliario.

Brasil

Plan 2018

- Expansión Retail: 20 tiendas Assaí (incluyendo conversiones).
- Renovaciones: 20 tiendas Pão de Açúcar.
- Implementación gradual del modelo Fresh Market en las tiendas Pao de Açúcar.
- CAPEX: de aproximadamente R\$1.6 billones.

Resultado 2018

- * Objetivo superado: 18 Assaí abrieron en el año, 16 orgánicamente y 2 por conversiones de Extra Hiper. Adicionalmente, la Compañía convirtió un total de 23 Mercado Extra y 13 CompreBem de tiendas Extra no rentables.
- * 15 Pão de Açúcar fueron completamente renovados bajo el concepto "Generación 7".
- * Objetivo alcanzado: Modelo Fresh Market implementado en 15 Pão de Açúcar, las ventas aumentaron más del 7% versus tiendas no intervenidas de la misma marca.
- * Objetivo alcanzado: las inversiones totalizaron R\$ 1.7 billones en 2018 (+28.7% versus 2017).

Uruguay

Plan 2018
• Fortalecimiento del formato de conveniencia con la apertura de 8 to 10 Devoto Express.
• Foco en mantener márgenes sólidos.
• CAPEX: de aproximadamente UYU\$700 millones.

Resultado 2018
● * 5 Devoto express abrieron en 2018, el objetivo no se cumplió por 3 tiendas, debido a que se revaluaron las aperturas por el débil ambiente macroeconómico registrado.
● * Objetivo alcanzado: los márgenes permanecieron sólidos a pesar del cambio en la economía, el margen EBTIDA recurrente fue de 7.7% en 2018.
● * Objetivo alcanzado: las inversiones totalizaron UYU\$631 millones en 2018.

Argentina

Plan 2018
• Desarrollo continuo del negocio dual retail-inmobiliario.
• CAPEX: de aproximadamente ARS\$160 millones.

Resultado 2018
● * Objetivo en curso: la Compañía avanzó en la apertura de espacios inmobiliarios y alcanzó 172.000 m ² de área arrendable en el país.
● * A pesar de las condiciones macro del país, el modelo dual retail-inmobiliario le permitió a la operación Argentina en 2018, mejorar el margen bruto en 10 pbs mientras que el margen EBITDA recurrente tuvo una leve disminución de 20 pbs comparado con el mismo período del año anterior.
● * Las inversiones alcanzaron ARS\$111 millones en 2018 (ajustadas a las condiciones macro).

LatAm

Plan 2018

- Beneficios recurrentes de sinergias de aproximadamente USD120 millones, 28 iniciativas en los 4 países, principalmente relacionadas con:

- o La extensión de modelos de negocio: Cash & Carry en Colombia, Proximidad en Uruguay, Fresh Market en la región, fidelización en Brasil y textiles en la región.

- o Eficiencias a nivel del costo y de inversión.

- o Beneficios por economías de escala y compras conjuntas.

Resultado 2018

- * Objetivos superados: Beneficios anuales por sinergias, alcanzados. La extensión de modelos de negocios incluyó:

- * 10 Cash & Carry abiertos en Colombia y 18 en Brasil.

- * 5 tiendas de Proximidad abiertas en Uruguay.

- * Modelo Fresh Market implementado en 27 tiendas en la región (5 en Colombia, 15 en Brasil, 6 en Uruguay y 1 en Argentina).

- * Fidelización en Brasil, con 7.5 millones de descargas de Meo Desconto, 2 veces versus 2017.

- * Estrategia textil implementada en 4 tiendas.

- * Eficiencias a nivel del costo y en CAPEX, generaron ahorros entre 5% y 20% en productos de alimentos y no alimentos, y de cerca del 3% en servicios.

- * Beneficios por economías de escala y compras conjuntas representados en 930 contenedores negociados de productos de alimentos y no alimentos equivalentes a USD \$42.7 millones en compras conjuntas.

- **Crecimiento en ventas** en todos los países⁽¹⁾.
- **Margen EBITDA recurrente consolidado anual** aumentó 40 pbs a 5.7%⁽²⁾ en medio de un ambiente demandante macroeconómico y político en la región.
- **UPA** creció **28.3% en 2018** versus el año pasado.
- **Niveles de DFN/EBITDA ajustado:** 1.23 veces y 3.11 veces a nivel consolidado y individual.
- **Resultados positivos en los planes de acción y de control de costos** por país jalonaron el mejor desempeño operacional.
- Avances consistentes en **tráfico y monetización de activos:** Puntos Colombia y expansión de Viva Malls.
- **Innovación en tiendas:** Fresh Market (en la región), renovaciones de supermercados Extra e implementación de Wow y Cash & Carry en Colombia.
- **Transformación digital:** desarrollo del servicio de última milla y fortalecimiento de la estrategia omnicanal.
- Beneficios esperados del plan de sinergias anunciados en 2015, **alcanzados en 2018.**

Colombia

- ✓ Expansión en retail de 18 a 20 tiendas (entre aperturas, conversiones y remodelaciones), incluyendo al menos 5 Éxito WOW, 5 Carulla Fresh Market y 10 Surtimayorista.
- ✓ Crecimiento de los ingresos del retail y negocios complementarios (principalmente relacionado con el negocio inmobiliario).
- ✓ Lograr que más del 20% del total de las ventas provengan de actividades de innovación como WOW, Fresh Market, Cash & Carry y omnicanal.
- ✓ Alcanzar un margen EBITDA recurrente al menos en línea con los niveles registrados en 2018.
- ✓ CAPEX: de aproximadamente \$ 270.000 millones enfocados en optimización de tiendas e innovación.

Brasil

- ✓ Expansión retail (incluyendo 13
- ✓ o 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 pbs en VMM en MV más que IPCA; +20% en ventas netas y +200 pbs en VMM en Assaí).
- ✓ Aumento del margen EBITDA recurrente (+30 pbs en MV; de +30 a +40 pbs 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: de aproximadamente entre R\$1.7 billones y R\$1.8 billones.

Uruguay

- ✓ 4 Fresh Market se agregarán al modelo estratégico en 2019 (versus 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

- ✓ Optimizar el actual portafolio inmobiliario.

Latam

- ✓ Potenciar el plan de sinergias, compartir mejores prácticas y construir iniciativas conjuntas enfocadas en innovación.

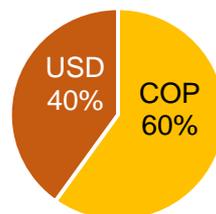
Apéndices

Deuda por país, moneda y vencimiento

Deuda neta por país

31 Dic de 2018 (millones de pesos)	Colombia	Uruguay	Brasil	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	1,173,167	443,963	1,703,232	37,113	3,357,475
Deuda de largo plazo	2,895,570	-	4,419,625	-	7,315,195
Total deuda bruta ⁽¹⁾	4,068,737	443,963	6,122,857	37,113	10,672,670
Efectivo y equivalentes de efectivo	1,993,581	187,867	3,726,609	65,707	5,973,764
Deuda Neta	2,075,156	256,096	2,396,248	28,594	4,698,906

Deuda bruta a nivel Holding⁽²⁾ por moneda



Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

31 Dic de 2018 (millones de pesos)	Valor nominal ⁽³⁾	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	31/12/2018 ⁽³⁾
Largo plazo	1,850,000	Variable	Agosto 2025	1,362,525
Mediano plazo COP	838,000	Variable	Diciembre 2021	691,971
Mediano plazo- Bilateral	158,380	Fija	Abril 2019	158,380
Mediano plazo- USD	1,462,388	Variable	Diciembre 2020	1,462,388
Crédito rotativo - Sindicado	500,000	Variable	Agosto 2020	
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Agosto 2020	100,000
Corto plazo - Bilateral USD	87,743	Variable	Febrero 2019	87,743
Total deuda bruta	4,996,510			3,863,006

(1) Deuda sin garantías contingentes y cartas de crédito (2) Deuda a valor nominal (3) Los créditos en USD fueron convertidos a COP, utilizó la tasa de cierre del Banco de la República a Diciembre 31 de 2018 (3.249,75).

Estado de resultados y CAPEX por país

En millones de pesos colombianos	Colombia	Brazil	Uruguay	Argentina	Consolidado
	2018	2018	2018	2018	2018
Ingresos Operacionales	11,235,820	40,141,725	2,571,308	1,100,474	55,036,170
Utilidad Bruta	2,803,217	9,391,076	868,617	385,100	13,444,560
<i>% Ing Operacionales</i>	24.9%	23.4%	33.8%	35.0%	24.4%
Gastos de administración y ventas	-2,151,421	-6,780,339	-670,490	-339,440	-9,938,240
<i>% Ing Operacionales</i>	-19.1%	-16.9%	-26.1%	-30.8%	-18.1%
Depreciaciones y amortizaciones	-244,930	-687,128	-26,796	-12,042	-970,896
Total Gastos de administración y ventas	-2,396,351	-7,467,467	-697,286	-351,482	-10,909,136
<i>% Ing Operacionales</i>	-21.3%	-18.6%	-27.1%	-31.9%	-19.8%
Utilidad Operacional recurrente	406,866	1,923,609	171,331	33,618	2,535,424
<i>% Ing Operacionales</i>	3.6%	4.8%	6.7%	3.1%	4.6%
Ingresos y gastos no recurrentes	-73,333	-129,868	-8,186	13,191	-198,197
Utilidad Operacional (EBIT)	333,533	1,793,741	163,145	46,809	2,337,227
<i>% Ing Operacionales</i>	3.0%	4.5%	6.3%	4.3%	4.2%
EBITDA recurrente	651,796	2,610,737	198,127	45,660	3,506,320
<i>% Ing Operacionales</i>	5.8%	6.5%	7.7%	4.1%	6.4%
EBITDA	578,463	2,480,869	189,941	58,851	3,308,123
<i>% Ing Operacionales</i>	5.1%	6.2%	7.4%	5.3%	6.0%
Resultado financiero neto	-365,059	-408,865	9,552	-69,551	-833,922
CAPEX (en millones)					
En Pesos	410,804	1,978,799	60,774	9,600	2,459,977
<i>En moneda local</i>	410,804	2,435	631	111	

Análisis de suma de partes

(En millones de \$)	12M Ingresos Operacionales ⁽¹⁾	12M EBITDA recurrente	12M Utilidad Op recurrente	Deuda Neta (Ultimo trimestre) ⁽²⁾	Participación de Éxito	Valor de mercado de la participación ⁽³⁾
Colombia	11,235,820	651,796	406,866	2,075,156	100%	
Brazil	40,141,725	2,610,737	1,923,609	2,396,248	18.7%	3,389,320,093
Uruguay	2,571,308	198,127	171,331	256,096	62.5%-100% ⁽⁴⁾	
Argentina	1,100,474	45,660	33,618	- 28,594	100%	
Total	55,049,327	3,506,320	2,535,424	4,698,906		

(1) No incluye eliminaciones intercompañía (2) Deuda bruta (sin garantías contingentes y cartas de crédito) – Efectivo. (3) Capitalización Bursátil de GPA al 31/12/2018. (4) Éxito posee 100% de Devoto y 62.5% de Disco.

Balance general consolidado 2018

Balance General Consolidado (En millones de pesos colombianos)	Dic 2018	Dic 2017	Var %
Activos	65,108,101	63,433,322	2.6%
Activo corriente	35,137,623	33,960,011	3.5%
Caja y equivalentes de caja	5,973,764	5,281,618	13.1%
Inventarios	6,720,396	5,912,514	13.7%
Cuentas comerciales por cobrar	1,000,298	1,172,380	-14.7%
Activos por impuestos	724,290	722,658	0.2%
Activos no corrientes mantenidos para la venta	20,289,112	20,452,803	-0.8%
Otros	429,763	418,038	2.8%
Activos no corrientes	29,970,478	29,473,311	1.7%
Plusvalía	5,436,868	5,559,953	-2.2%
Otros activos intangibles	5,767,176	5,544,022	4.0%
Propiedades, planta y equipo	12,334,581	12,505,418	-1.4%
Propiedades de Inversión	1,633,625	1,496,873	9.1%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	814,039	817,299	-0.4%
Activo por impuestos diferidos	703,763	471,490	49.3%
Activos por impuestos	2,302,451	1,575,743	46.1%
Otros	977,975	1,502,513	-34.9%
Pasivos	46,150,403	43,700,968	5.6%
Pasivo corriente	33,957,741	32,289,247	5.2%
Cuentas por pagar	13,226,708	12,665,438	4.4%
Obligaciones financieras	2,320,284	1,906,774	21.7%
Otros pasivos financieros	1,037,191	645,363	60.7%
Pasivo no corrientes mantenidos para la venta	16,458,772	16,271,760	1.1%
Pasivos por impuestos	298,699	289,376	3.2%
Otros	616,087	510,536	20.7%
Pasivos no corrientes	12,192,662	11,411,721	6.8%
Cuentas por pagar	40,720	47,831	-14.9%
Obligaciones financieras	4,732,106	4,070,129	16.3%
Otras provisiones	2,330,648	2,457,220	-5.2%
Pasivos por impuestos diferidos	2,069,442	1,922,242	7.7%
Pasivos por impuestos	397,014	521,870	-23.9%
Otros	2,622,732	2,392,429	9.6%
Patrimonio	18,957,698	19,732,354	-3.9%
Participaciones no controladoras	11,307,958	11,892,786	-4.9%
Patrimonio de los accionistas	7,649,740	7,839,568	-2.4%

Nota: Las cifras no incluyen Via Varejo S.A. (clasificado como activo para la venta).

Estado de flujos de efectivo consolidado 2018

Estado de Flujos de Efectivo Resumido	Dic 2018	Dic 2017	% Var		
Ganancia (pérdida)	1,172,944	1,071,066	9.5%		
Total ajustes para conciliar la ganancia (pérdida)*	4,314,547	4,974,383	-13.3%		
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	3,888,393	2,722,484	42.8%		
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(3,142,935)	(1,815,962)	73.1%		
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	300,065	(2,158,006)	-113.9%		
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	1,045,523	-	1,251,484	-183.5%	
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(451,471)	(84,867)	432.0%		
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	594,052	-	1,336,351	-144.45%	
Efectivo al principio del período de activos no corrientes mantenidos para la venta	3,210,708	3,710,833	-13.48%		
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	5,281,618	6,117,844	-13.67%		
Efectivo al final del período de activos no corrientes mantenidos para la venta	-	3,112,614	-	3,210,708	-3.06%
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo	5,973,764	5,281,618	13.1%		

Estado de resultados Almacenes Éxito⁽¹⁾



Estado de Resultados Almacenes Éxito	4T18	4T17	4T18/17	2018	2017	18/17
	Millones de pesos	Millones de pesos		Millones de pesos	Millones de pesos	
Ingresos Operacionales	3,079,107	3,018,240	2.0%	11,021,135	10,904,958	1.1%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	759,804 24.7%	729,045 24.2%	4.2%	2,597,188 23.6%	2,568,245 23.6%	1.1%
Gastos de Administración y Ventas <i>GA&V/Ingresos Operacionales</i>	-604,101 -19.6%	-581,482 -19.3%	3.9%	-2,325,562 -21.1%	-2,294,117 -21.0%	1.4%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	155,703 5.1%	147,563 4.9%	5.5%	271,626 2.5%	274,128 2.5%	-0.9%
Utilidad Operacional (Ebit) <i>Margen operacional</i>	133,660 4.3%	152,812 5.1%	-12.5%	200,921 1.8%	226,729 2.1%	-11.4%
Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito <i>Margen neto</i>	160,091 5.2%	187,374 6.2%	-14.6%	279,403 2.5%	217,713 2.0%	28.3%
EBITDA recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	202,532 6.6%	207,330 6.9%	-2.3%	469,797 4.3%	493,877 4.5%	-4.9%
EBITDA <i>Margen EBITDA</i>	180,489 5.9%	212,579 7.0%	-15.1%	399,092 3.6%	446,478 4.1%	-10.6%

(1) Nota: Información de la Holding: Almacenes Éxito S.A. sin subsidiarias colombianas o internacionales.

Balance general Almacenes Éxito⁽¹⁾

Balance General Almacenes Éxito (en millones de pesos colombianos)	Dic 2018	Dic 2017	Var %
Activos	15,663,349	15,962,702	-1.9%
Activo corriente	3,914,728	3,273,274	19.6%
Caja y equivalentes de caja	1,885,868	1,619,695	16.4%
Inventarios	1,398,724	1,111,981	25.8%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	218,109	189,750	14.9%
Activos por impuestos	168,907	173,580	-2.7%
Otros	243,120	178,268	36.4%
Non-current Assets	11,748,621	12,689,428	-7.4%
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	144,245	156,209	-7.7%
Propiedades, planta y equipo	2,055,879	2,382,495	-13.7%
Propiedades de Inversión	97,680	339,704	-71.2%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	7,851,746	8,287,426	-5.3%
Otros	145,994	70,517	107.0%
Pasivos	8,013,609	8,123,134	-1.3%
Pasivo corriente	5,106,655	4,658,010	9.6%
Cuentas por pagar	3,567,527	3,301,661	8.1%
Obligaciones financieras	1,042,781	799,920	30.4%
Otros pasivos financieros	111,269	128,239	-13.2%
Pasivos por impuestos	50,458	41,816	20.7%
Otros	334,620	386,374	-13.4%
Pasivos no corrientes	2,906,954	3,465,124	-16.1%
Cuentas por pagar	2,838,433	3,292,824	-13.8%
Otras provisiones	38,783	28,908	34.2%
Pasivos por impuestos diferidos	-	68,841	-100.0%
Otros	29,738	74,551	-60.1%
Patrimonio	7,649,740	7,839,568	-2.4%

(1) Nota: Información de la Holding: Almacenes Éxito S.A. sin subsidiarias colombianas o internacionales.

Tiendas, marcas y áreas

Marca por país	Almacenes	Area de ventas (m ²)
Colombia		
Éxito	252	628,593
Carulla	99	87,016
Surtimax	112	58,751
Super Inter	73	66,562
Surtimayorista	18	21,800
Total Colombia	554	862,722

Uruguay		
Devoto	58	39,886
Disco	29	33,421
Geant	2	16,411
Total Uruguay	89	89,718

Brazil		
Pão de Açúcar	186	240,127
Extra Hiper	112	686,585
Extra Super	150	164,250
Mercado Extra	23	39,066
CompreBem	13	17,658
Minimercado Extra	156	28,890
Minuto Pão de Açúcar	79	18,512
Assaí	144	597,990
Total Brazil	863	1,793,078

Argentina		
Libertad	15	103,967
Mini Libertad	12	2,110
Total Argentina	27	106,077

TOTAL	1,533	2,851,595
--------------	--------------	------------------

Declaraciones sobre el futuro

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.

Directora Relación con Inversionistas

+574 6049696 Ext 306560

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".