



# Grupo Éxito Resultados Financieros 4T y año 2019

Febrero 18 de 2020



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

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



*La venta a Casino, Guichard-Perrachon S.A de las acciones que Grupo Éxito poseía en la subsidiaria operativa Companhia Brasileira de Distribuição – CBD y en las subsidiarias holding Ségisor S.A. y Wilkes Participações S.A., fue aprobada por la Junta Directiva y en la Asamblea General de Accionistas realizada el 12 de septiembre de 2019, a un precio de BRL113/acción y la transacción concluyó en Noviembre 27 de 2019. En concordancia, los activos y pasivos de tales subsidiarias fueron excluidos en los estados financieros consolidados y su resultado neto a Septiembre 30 de 2019 incluido como operación discontinua.*

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

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

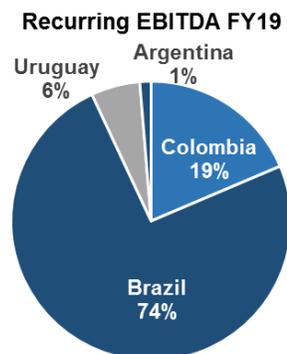
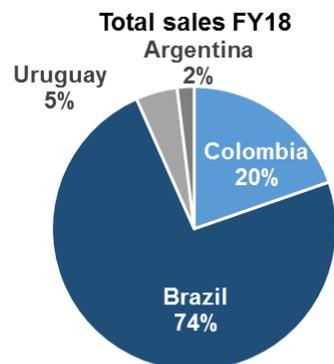
*Salvo que sea requerido por las leyes, normas o reglamentos aplicables, Grupo Éxito renuncia expresamente a cualquier obligación o compromiso de publicar actualizaciones de cualquier declaración sobre el futuro contenida en este documento para reflejar cambios en sus expectativas o en los eventos, condiciones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

- Hechos financieros y operacionales destacados en 2019
- Desempeño por país y seguimiento a la estrategia
- Resultados financieros consolidados del 4T y año 2019
- Resultado estratégico 2019
- Perspectivas 2020
- Preguntas y respuestas

### Una estrategia enfocada en la innovación, omnicanalidad y transformación digital

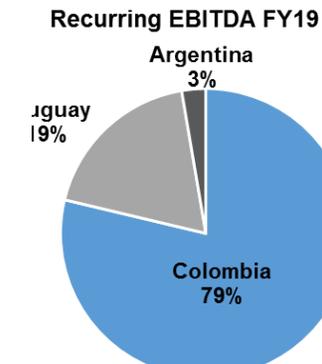
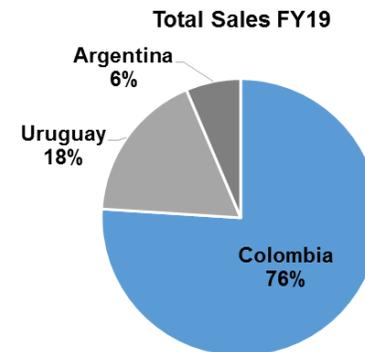
#### Resultados 2018

					Consolidado
<b>Ventas totales (M COP)</b>	10,626,527	39,809,809	2,544,430	1,036,864	54,009,077
<b>EBITDA recurrente Margen</b>	651,796 5.8%	2,219,796 5.5%	198,127 7.7%	45,660 4.1%	3,115,379 5.7%
<b>Negocio Inmobiliario Área arrendable (m2)</b>	735,000	260,000	5,000	172,000	1,172,000
<b>Tiendas</b>	554	863	89	27	1,533



#### Resultados 2019

				Consolidado
<b>Ventas totales (M COP)</b>	11,029,843	2,554,885	925,062	14,503,846
<b>EBITDA recurrente Margen</b>	1,007,467 8.6%	238,064 9.2%	34,172 3.5%	1,279,782 8.4%
<b>Negocio Inmobiliario Área arrendable (m2)</b>	758,000	5,000	169,000	932,000
<b>Tiendas</b>	537	91	25	653



### 2019 Hechos destacados

Ingresos Operacionales  
**+2.8%** (+6.3% exc. TC)

EBITDA recurrente  
**+5.3%** (+7.5% exc. FX)

Margen EBITDA recurrente  
**8.4%** (+20 bps vs 2018)

#### Hechos Financieros Destacados

#### Hechos Operacionales Destacados

#### Inversión y Expansión

#### Gobierno corporativo y sostenibilidad



- **Ingresos Operacionales** beneficiados por la innovación, el omnicanal y desempeño de negocios complementarios.
- **Menores gastos** (-40 pb), aumentaron por debajo del incremento de las ventas producto de estrictos esfuerzos internos.
- **EBITDA recurrente** de COP 1.28 B y un margen de **8.4% (+20 pb)** por aumento de la productividad
- **Utilidad Neta** por mejor desempeño operacional en Colombia y menores gastos financieros.

- Fortalecimiento de nuevos formatos y modelos en los últimos doce meses:
  - ✓ 7 Éxito Wow
  - ✓ 14 FreshMarket (6 Col, 5 Uru, 3 Arg)
  - ✓ 1 Carulla Smart Market
  - ✓ 12 Surtimayorista
- **+37% ventas omnicanal** (Col)
- **4.3M** despachos vs. 2.7 M en 2018 (Col)
- **1.9 M** descargas de aplicaciones

- **Inversiones de \$366,368 M en 2019:**
  - ✓ 79% en expansión, innovación, omnicanal y transformación digital
- **Expansión Retail**
  - ✓ 40 Almacenes en 2019 por aperturas, conversiones y remodelaciones (Col 29, Uru 7, Arg 4)
  - ✓ Total **653 alm**, 1.05 M m<sup>2</sup>

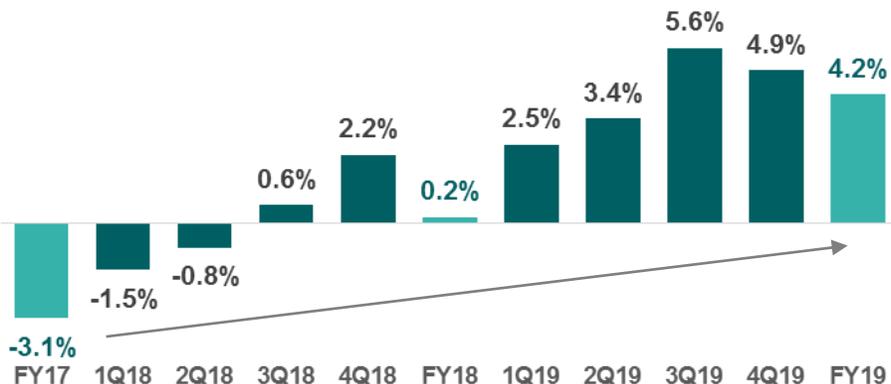
- Venta de la participación de Éxito en GPA
- **OPA** lanzada por Sendas, concluyó con la aceptación del 96.57% de las acciones de Almacenes Éxito S.A.
- Cambios en la **Alta Dirección:**
  - ✓ Jacky Janovich – Presidente operativo del Retail Colombia
  - ✓ Ruy Souza – VPF Colombia
  - ✓ Claudia Campillo – VP Legal
  - ✓ Guillaume Seneclauze – VP de Ventas y operaciones
  - ✓ Irina Jaramillo Muskus – Gerente marca Carulla

(1) Las cifras consolidadas incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, el resultado neto de Brasil a Sept 30, 2019 registrado como una operación discontinua, el ajuste hiper inflacionario NIIF 29) en Argentina, el ajuste retrospectivo NIIF16, eliminaciones y el efecto de TC de -3.3% en las ventas y de -2.1% en EBITDA recurrente. (2) Capex con Brasil fue de COP \$2.1 B.

El mejor desempeño de ventas netas de los últimos tres años

Variaciones	4T19					12M19				
	grupo éxito	éxito	Carulla	SM & SI <sup>(2)</sup>	B2B & Otros <sup>(3)</sup>	grupo éxito	éxito	Carulla	SM & SI <sup>(2)</sup>	B2B & Otros <sup>(3)</sup>
<b>VMM</b>	4.6%	5.1%	1.5%	0.0%	15.4%	3.9%	4.8%	1.5%	-4.7%	19.2%
<b>Total</b>	4.9%	5.2%	2.0%	-1.4%	20.9%	4.0%	5.3%	2.2%	-6.9%	18.1%
<b>VMM ex EC<sup>(1)</sup></b>	4.6%	5.2%	1.5%	0.1%	15.4%	4.0%	4.9%	1.5%	-4.6%	19.2%
<b>Total ex EC<sup>(1)</sup></b>	4.9%	5.2%	2.0%	-1.4%	20.9%	4.2%	5.5%	2.2%	-6.8%	18.1%
<b>Total MCOP</b>	3,106,881	2,172,099	430,755	311,422	192,605	11,029,843	7,644,593	1,552,076	1,200,891	632,283

Evolución Ventas totales ajustadas por efecto calendario



**Sólido desempeño de Ventas** por encima de la inflación derivado de:

- ✓ Una exitosa estrategia comercial impulsada por la innovación
- ✓ Un fuerte crecimiento del omni-canal (20.4% 4T19, 37.0% en 2019)
- ✓ Fortalecimiento de la transformación digital
- ✓ Una propuesta comercial diferenciada
- ✓ 29 tiendas en 2019 entre aperturas, conversiones y remodelaciones

(1) Variaciones en Colombia de ventas netas y mismos metros incluyen el efecto de conversiones y el ajuste del efecto calendario de -0.05% en 4T19 y -0.13% en 2019. (2) SM & SI: Surtimax y Super Inter. (3) B2B & Otros: Incluye las ventas de Surtimayorista, Aliados,, Institucionales y terceros y la venta de los inmuebles de proyectos en desarrollo Copacabana por COP11.000 M en 1T19 y Montevideo por \$15.000 M en 4T19.



# Desempeño de Ventas Netas<sup>(1)</sup> y VMM<sup>(1)</sup> por segmento 4T/2019



Mejor desempeño por segmento impulsado por la innovación

## ■ Éxito:

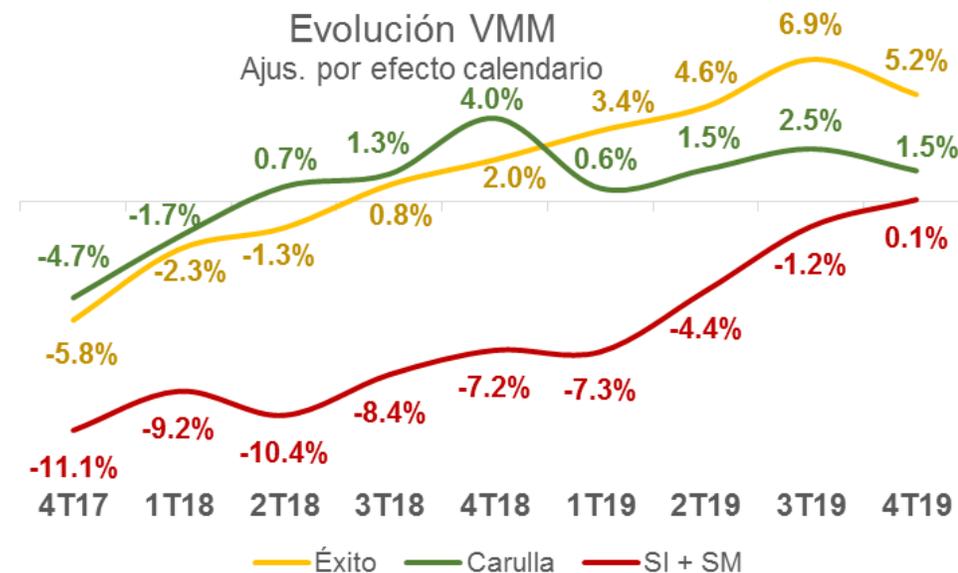
- ✓ El segmento de mejor desempeño en 2019.
- ✓ Crecimiento de VMM por sexto trimestre consecutivo
- ✓ Ventas trimestrales **umentaron** en todas las regiones país.
- ✓ Ventas de no alimentos impulsadas por las categorías electrónica y textiles.
- ✓ **1 Éxito WOW** abrió en 4T19, para un total de 9 tiendas en 2019 bajo este modelo.
- ✓ Las tiendas **Exito WOW** registraron un incremento en ventas de **13.4%** en 2019.

## ■ Carulla:

- ✓ **Frescos**, la categoría de mejor desempeño.
- ✓ Crecimiento **doble dígito** en el eje cafetero.
- ✓ Apertura de **4 FreshMarket** en 4T19, total de **13** en 2019
- ✓ **FreshMarket** aumentó ventas **12.7%** en 2019
- ✓ Lanzamiento del piloto "**Carulla SmartMarket**" Bog en 4T19

## ■ Bajo costo<sup>(2)</sup>:

- ✓ Crecimiento en **VMM** en 4T19, en **terreno positivo** por primera vez en 8 trimestres
- ✓ Plan de reformas y conversiones a Cash & Carry.
- ✓ Sólida propuesta comercial y planes de productividad.



## ■ B2B y Otros<sup>(3)</sup>:

- ✓ Fuerte aumento en **ventas** de 18.1% en 2019
- ✓ **Contribución de 5.7%** a las ventas en Colombia
- ✓ **Surtimayorista:**
  - +17.8% ventas netas y +19.2% VMM en 2019
  - 4.0% participación en ventas Colombia (+121 pb vs 2018)
  - Apertura de **12** tiendas en el año para 30 en 2019
  - Margen EBITDA positivo

(1) Variaciones en Colombia de ventas netas y mismos metros incluyen el efecto de conversiones y el ajuste del efecto calendario de -0.05% en 4T19 y -0.13% en 2019. (2) SM & SI: Surtimax y Super Inter. (3) B2B & Otros: Incluye ventas de Surtimayorista, Aliados, Institucionales y terceros y la venta de los inmuebles de proyectos en desarrollo, Copacabana por COP11.000 M en 1T19 y Montevideo por \$15.000 M en 4T19



1 tienda en 4T19      9 tiendas en 2019

Ventas +13.4% en 2019      17.5% de las ventas de la marca



30 tiendas en 2019

Ventas +17.8%      4.0% de las ventas de Colombia

**Ventas sólidas después de conversiones**

**Presencia en Bogota y la Costa Atlántica**

**Expansión rentable**

**Bajos costos de operación y optimización del Capex**



4 tiendas en 4T19      13 tiendas en 2019

Ventas +12.7% en 2019      17% de las ventas de la marca



**Marca propia**



**La 3ra marca saludable más importante en Colombia**

**Ventas +25.0% en 2019**



**Diciembre**  
2019



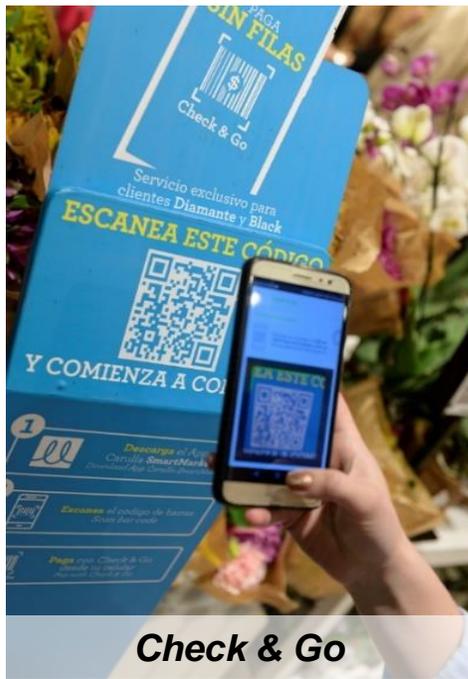
**330**  
m2



Co-work con  
**12 startups**



Desempeño  
**102%**



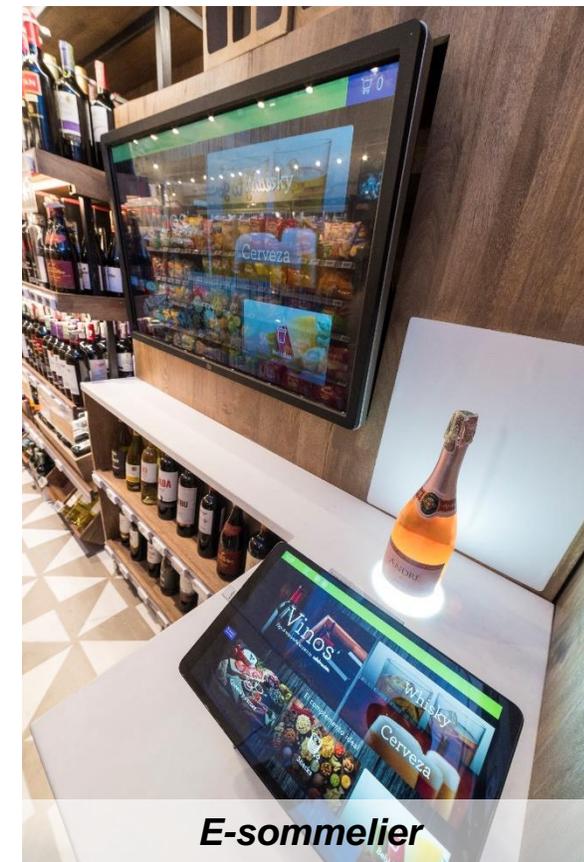
**Check & Go**



**Auto pago**



**Reconocimiento facial – Smile ID**



**E-sommelier**



AutoPago



Check & Go



Smile ID



Paga conmigo



Ruta de compra



Lú  
Asistente virtual



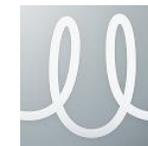
Etiquetas electrónicas



Carulla Extendido



E-Sommelier



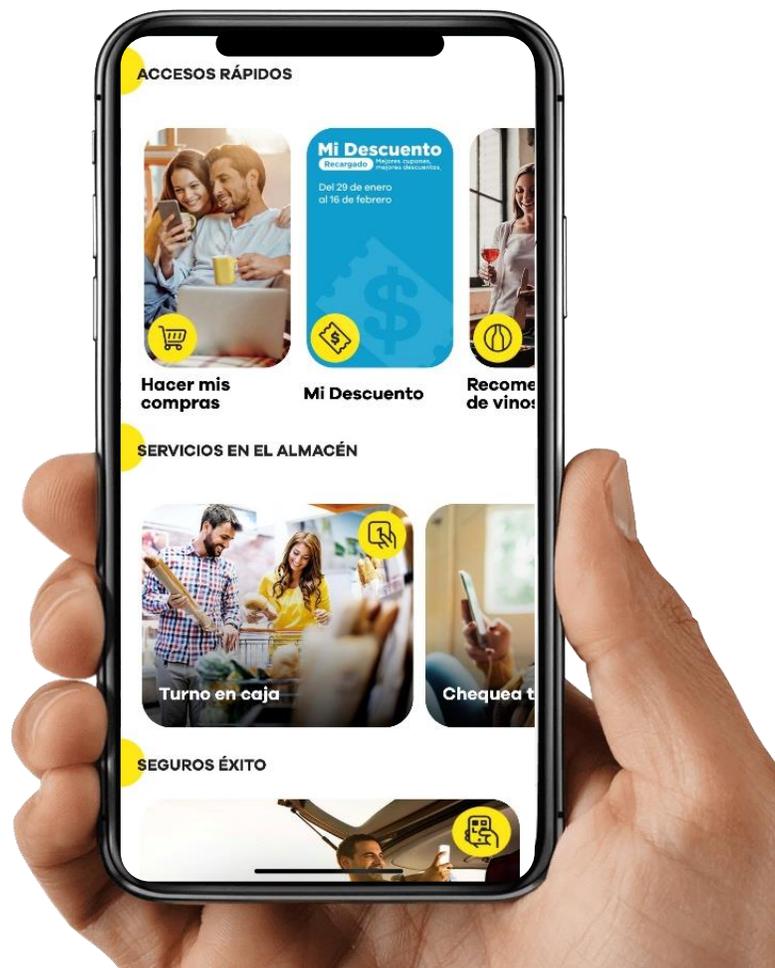


**1.9 millones**  
de descargas



**56,000**  
órdenes recibidas

**29%** aumento de los  
clientes



**Recomendador de  
vinos**  
desarrollado  
internamente utilizando  
**machine learning**

Alcanzó 4.5% de participación de las ventas vs 3.4% en 2018

Una sólida plataforma en Colombia

Ventas **+37%**  
**\$502.000 M**

Participación ventas **4.5%**  
**(+ 110 pb vs 2018)**

**4.3 millones** de entregas  
**(+56% vs 2018)**

## Omnichannel

### Ecommerce

- ✓ +17.0% ventas en 2019
- ✓ +40.4% aumento de visitas



### Marketplace

- ✓ +29.4% aumento de GMV<sup>(1)</sup>
- ✓ Mil vendedores



### Última milla y domicilios

- ✓ +56% aumento de pedidos
- ✓ 4.3 M entregas



### Catálogos digitales

- ✓ +42% aumento en ventas
- ✓ +32% aumento en tráfico



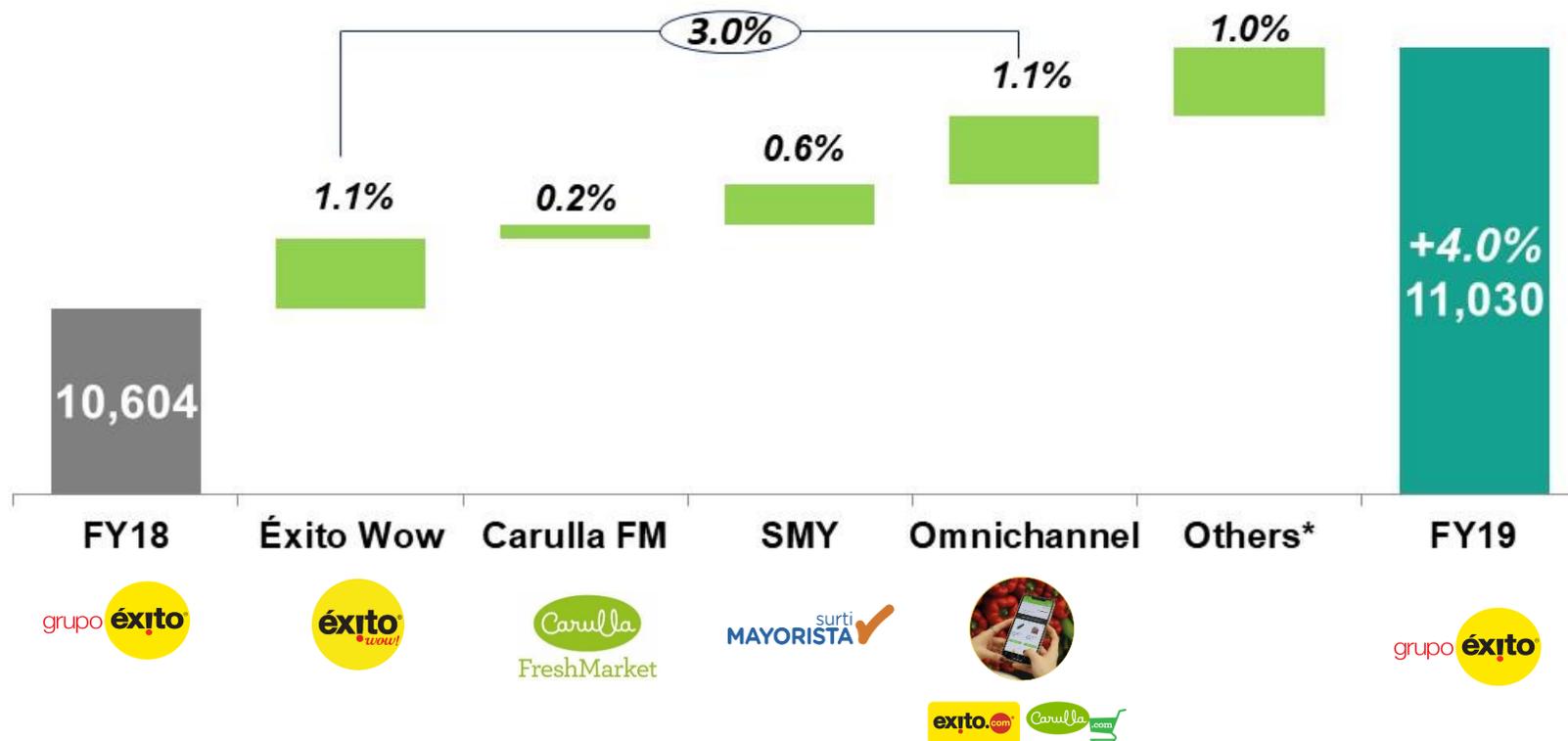
### Click & Collect

- ✓ +25% aumento de órdenes



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

## Contribución por modelo al crecimiento de las ventas anuales



**Innovación y el omnicanal representaron el 75% del crecimiento de las ventas en el año**

Nota: Ventas Netas en miles de millones de pesos. Ventas de Éxito WOW y Carulla Fresh excluyen las de omnicanal. Las ventas omnicanal excluyen GMV del Mercado. Nota.: La innovación y el omnicanal representaron 2.5% del 4.9% del crecimiento de las ventas en el 4T19.



● **237 M**  
transacciones



Vs. **94.5 M** transacciones en  
5 meses de 2018

● **3.5 M clientes**  
con Habeas Data



**+12.9%** clientes con  
Habeas Data vs 3Q19

● **75 aliados** de  
primera línea



**+21 Aliados** vs  
3T19

**77%** participación en  
la redención en  
**Grupo Éxito**

**Estaciones de gasolina,  
tarjetas débito, viajes y  
Marketplace**

## Viva Malls

Total área arrendable: 568 mil m2 en Viva Malls

Primer año de operación de dos centros comerciales clave en Colombia

### Viva Envigado

- 98.0% comercialización de GLA
- +31.8 M visitantes desde su apertura
- Crecimiento mismos metros Año 1 +15.96%
- Tiendas y marcas reconocidas:
  - ✓ H&M
  - ✓ Dollar City
  - ✓ Miniso
  - ✓ Decathlon
- 2 premios ICSC Golden y 2 Silver



### Viva Tunja

- 98.6% comercialización de GLA
- +4.9 M visitantes desde su apertura
- Crecimiento VMM año 1: +8.39%
- 47 nuevas marcas en la región:
  - ✓ Miniso, Dollarcity, Homecenter, Smartfit, Royal Films, Ktronix, Arturo Calle, Ishop, Presto, ELA.
- 1er hipermercado Éxito en la ciudad
- 3er CC de Viva Malls con certificación **Leed Gold**
- 1 premio Golden ICSC



## Conceptos Viva

Diferenciación e innovación



viva-MOTORS

viva-sports

## Marcas Internacionales

Puerta de entrada a jugadores internacionales debido a nuestro liderazgo de mercado



Sólida mejora del margen EBITDA recurrente (+90 pb en 4T, +25 pb en 2019)

en millones de pesos colombianos	4Q19	4Q18	% Var	FY19	FY18	% Var
Ventas Netas	3,106,881	2,962,730	4.9%	11,029,843	10,603,611	4.0%
Otros Ingresos Operacionales	223,816	180,524	24.0%	721,586	607,791	18.7%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>3,330,697</b>	<b>3,143,254</b>	<b>6.0%</b>	<b>11,751,429</b>	<b>11,211,402</b>	<b>4.8%</b>
Costo de Ventas	(2,467,081)	(2,350,165)	5.0%	(8,937,530)	(8,531,221)	4.8%
Costo Depreciación y Amortización	(14,788)	(13,112)	12.8%	(56,049)	(50,000)	12.1%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>848,828</b>	<b>779,977</b>	<b>8.8%</b>	<b>2,757,850</b>	<b>2,630,181</b>	<b>4.9%</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>25.5%</i>	<i>24.8%</i>	<i>67 bps</i>	<i>23.5%</i>	<i>23.5%</i>	<i>1 bps</i>
<b>Total Gastos</b>	<b>(572,788)</b>	<b>(553,365)</b>	<b>3.5%</b>	<b>(2,197,115)</b>	<b>(2,127,177)</b>	<b>3.3%</b>
<i>Margen Gastos</i>	<i>17.2%</i>	<i>17.6%</i>	<i>(41) bps</i>	<i>18.7%</i>	<i>19.0%</i>	<i>(28) bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>276,040</b>	<b>226,612</b>	<b>21.8%</b>	<b>560,735</b>	<b>503,004</b>	<b>11.5%</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>8.3%</i>	<i>7.2%</i>	<i>N/A</i>	<i>4.8%</i>	<i>4.5%</i>	<i>29 bps</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>388,731</b>	<b>338,684</b>	<b>14.8%</b>	<b>1,007,467</b>	<b>933,607</b>	<b>7.9%</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>11.7%</i>	<i>10.8%</i>	<i>90 bps</i>	<i>8.6%</i>	<i>8.3%</i>	<i>25 bps</i>

## Ingresos Operacionales

- Ventas impulsadas por mayor tráfico debido a la innovación y el omnicanal (+20.4% en 4T19; +37.0% en 2019).
- Otros ingresos aumentaron doble-dígito, principalmente por negocios inmobiliario, financiero y viajes.

## Margen Bruto

- Mayores ingresos de negocios complementarios y venta de activos compensó en gran medida el mayor efecto de la mezcla de no alimentos (+127 pb 4T19, +144 pb en 2019) y la inversión en precio.

## EBITDA Recurrente

- Los gastos crecieron por debajo de la inflación por eficiencias internas y a pesar de las presiones sobre salarios y servicios públicos.
- Aumento del EBITDA recurrente por estricto control de costos y gastos.
- Margen EBITDA de 8.6% por el sólido aumento de ventas y eficiencias operacionales.

Nota: El perímetro Colombia incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus subsidiarias en el país. Las diferencias en la base vs lo reportado en 2018 están asociadas a NIIF16 retrospectivo aplicado y a la reclasificación del gasto al costo del personal y otros conceptos asociados a los procesos de producción de alimentos. El margen EBITDA recurrente excluyendo NIIF16, aumentó 101 pb en 4T a 9.6% y 31 pb a 6.3% en 2019.



## FRESH MARKET

**17**  
tiendas

**+4.7%**  
Crecimiento vs N-1

**+140 pb**  
Aumento vs  
tiendas regulares

**40.3%**  
Participación en  
las ventas de la  
compañía



en millones de pesos colombianos	4Q19	4Q18	% Var	FY19	FY18	% Var
Ventas Netas	699,028	681,479	2.6%	2,554,885	2,544,430	0.4%
Otros Ingresos Operacionales	7,871	8,781	(10.4%)	25,290	26,878	(5.9%)
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>706,899</b>	<b>690,260</b>	<b>2.4%</b>	<b>2,580,175</b>	<b>2,571,308</b>	<b>0.3%</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>234,026</b>	<b>230,394</b>	<b>1.6%</b>	<b>869,860</b>	<b>868,617</b>	<b>0.1%</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>33.1%</i>	<i>33.4%</i>	<i>(27) bps</i>	<i>33.7%</i>	<i>33.8%</i>	<i>(7) bps</i>
<b>Total Gastos</b>	<b>(185,128)</b>	<b>(185,136)</b>	<b>(0.0%)</b>	<b>(682,409)</b>	<b>(682,312)</b>	<b>0.0%</b>
<i>Margen Gastos</i>	<i>26.2%</i>	<i>26.8%</i>	<i>(63) bps</i>	<i>26.4%</i>	<i>26.5%</i>	<i>(9) bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>48,898</b>	<b>45,258</b>	<b>8.0%</b>	<b>187,451</b>	<b>186,305</b>	<b>0.6%</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>6.9%</i>	<i>6.6%</i>	<i>36 bps</i>	<i>7.3%</i>	<i>7.2%</i>	<i>2 bps</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>61,705</b>	<b>58,053</b>	<b>6.3%</b>	<b>238,064</b>	<b>235,489</b>	<b>1.1%</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>8.7%</i>	<i>8.4%</i>	<i>32 bps</i>	<i>9.2%</i>	<i>9.2%</i>	<i>7 bps</i>

Efecto de TC de -6.4% en 4T19 y de -3.5% en 2019

### Ingresos Operacionales

- Ventas netas y VMM aumentaron 9.2%<sup>(1)</sup> y 8.8%<sup>(1)</sup> en 4T y mejoraron la tendencia del año (+3.7%<sup>(1)</sup>; +3.2%<sup>(2)</sup>).
- Sólido desempeño por actividades comerciales clave, aumento digito medio de la categoría de frescos y una mayor participación del omnicanal (2.3%).

### Margen Bruto

- El margen bruto permaneció estable a pesar de las intensas actividades promocionales durante el año.

### EBITDA Recurrente

- Gastos en ML aumentaron muy por debajo de la inflación (3.6% vs 8.8%).
- Menores gastos especialmente en actividades de mercadeo.
- Mejora en margen EBITDA recurrente (+32 pb en 4T, +7 pb en 2019) por control de gastos.

## FRESH MARKET



**+3**  
Tiendas  
intervenidas en  
2019

**4**  
En total en el  
año



## Modelo dual retail-inmobiliario

Primer operador de centros comerciales por fuera de Buenos Aires  
3ro en el país

**15**  
Centros comerciales y  
galerías comerciales

**93.9%**  
Tasa de ocupación



**170mil m2 de área  
arrendable**





# Resultados operacionales: Argentina 4T/2019



Libertad mejoró la tendencia de sus VMM <sup>(1)</sup> trimestrales y creció en línea con la inflación

en millones de pesos colombianos	4Q19	4Q18	% Var	FY19	FY18	% Var
Ventas Netas	276,875	205,971	34.4%	925,062	1,036,864	(10.8%)
Otros Ingresos Operacionales	13,363	12,115	10.3%	45,752	63,609	(28.1%)
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>290,238</b>	<b>218,086</b>	<b>33.1%</b>	<b>970,814</b>	<b>1,100,473</b>	<b>(11.8%)</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>102,254</b>	<b>81,329</b>	<b>25.7%</b>	<b>329,853</b>	<b>385,099</b>	<b>(14.3%)</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>35.2%</i>	<i>37.3%</i>	<i>N/A</i>	<i>34.0%</i>	<i>35.0%</i>	<i>N/A</i>
<b>Total Gastos</b>	<b>(86,995)</b>	<b>(67,278)</b>	<b>29.3%</b>	<b>(310,611)</b>	<b>(351,630)</b>	<b>(11.7%)</b>
<i>Margen Gastos</i>	<i>30.0%</i>	<i>30.8%</i>	<i>(88) bps</i>	<i>32.0%</i>	<i>32.0%</i>	<i>4 bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>15,259</b>	<b>14,051</b>	<b>8.6%</b>	<b>19,242</b>	<b>33,469</b>	<b>(42.5%)</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>5.3%</i>	<i>6.4%</i>	<i>N/A</i>	<i>2.0%</i>	<i>3.0%</i>	<i>N/A</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>19,935</b>	<b>16,470</b>	<b>21.0%</b>	<b>34,172</b>	<b>46,102</b>	<b>(25.9%)</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.9%</i>	<i>7.6%</i>	<i>(68) bps</i>	<i>3.5%</i>	<i>4.2%</i>	<i>(67) bps</i>

Efecto de TC de -11.5% en 4T19 y de -36.4% en 2019

## Ingresos Operacionales

- Ventas netas y mismos metros aumentaron en 53.6%<sup>(1)</sup> 54.0%<sup>(1)</sup> en 4T19 y en 40.9%<sup>(1)</sup> y 41.4%<sup>(1)</sup> en 2019.
- Ventas anuales impulsadas por alimentos (+43.7%) y su participación en las ventas a 78.0% y al negocio dual inmobiliario-retail (+31.7% aumento).

## Margen Bruto

- Margen bruto reflejó la inversión en precio para enfrentar el desafiante ambiente de consume que opacó los sólidos ingresos del negocio inmobiliario.

## EBITDA Recurrente

- Los gastos aumentaron por debajo del aumento en ventas en 2019, por un estricto control de costos principalmente laborales y de ocupación.
- El EBITDA recurrente aumentó 21% en 4T19 para un margen de 6.9% y de 3.5% en 2019..

Nota: Las diferencias en la base vs. la reportada en 2018 están asociadas a NIIF16 retrospectivo aplicado. Incluye el ajuste hiperinflacionario (NIIF 29) y el efecto de tasa de cambio de -11.5% en 4T19 y de -36.4% en 2019 calculado con la tasa cierre. Según CAME, las ventas retail argentinas se contrajeron 11.6% en 2019. (1) En moneda local y excluyendo el ajuste hiperinflacionario y el efecto calendario.



# Resultados financieros consolidados 4T/2019



Eficiencias operacionales impulsaron el aumento del margen EBITDA recurrente (+20 pb en 2019)

en millones de pesos colombianos	4Q19	4Q18	% Var	FY19	FY18	% Var
Ventas Netas	4,079,945	3,846,719	6.1%	14,503,846	14,176,353	2.3%
Otros Ingresos Operacionales	244,583	200,078	22.2%	789,237	693,674	13.8%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>4,324,528</b>	<b>4,046,797</b>	<b>6.9%</b>	<b>15,293,083</b>	<b>14,870,027</b>	<b>2.8%</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>1,184,311</b>	<b>1,091,479</b>	<b>8.5%</b>	<b>3,954,106</b>	<b>3,880,448</b>	<b>1.9%</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>27.4%</i>	<i>27.0%</i>	<i>41 bps</i>	<i>25.9%</i>	<i>26.1%</i>	<i>(24) bps</i>
<b>Total Gastos</b>	<b>(844,064)</b>	<b>(805,557)</b>	<b>4.8%</b>	<b>(3,186,599)</b>	<b>(3,157,669)</b>	<b>0.9%</b>
<i>Margen Gastos</i>	<i>19.5%</i>	<i>19.9%</i>	<i>(39) bps</i>	<i>20.8%</i>	<i>21.2%</i>	<i>(40) bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>340,247</b>	<b>285,922</b>	<b>19.0%</b>	<b>767,507</b>	<b>722,779</b>	<b>6.2%</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>7.9%</i>	<i>7.1%</i>	<i>80 bps</i>	<i>5.0%</i>	<i>4.9%</i>	<i>16 bps</i>
<b>Resultado Neto Grupo Éxito</b>	<b>77,121</b>	<b>160,763</b>	<b>(52.0%)</b>	<b>57,602</b>	<b>253,168</b>	<b>(77.2%)</b>
<i>Margen Neto</i>	<i>1.8%</i>	<i>4.0%</i>	<i>N/A</i>	<i>0.4%</i>	<i>1.7%</i>	<i>N/A</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>470,421</b>	<b>413,208</b>	<b>13.8%</b>	<b>1,279,782</b>	<b>1,215,199</b>	<b>5.3%</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>10.9%</i>	<i>10.2%</i>	<i>67 bps</i>	<i>8.4%</i>	<i>8.2%</i>	<i>20 bps</i>

Resultados en pesos colombianos afectados por un efecto de TC de -1.7% a nivel de las ventas y de -1.4% a nivel del EBITDA recurrente en 4T19 y de -3.3% en las ventas y de -2.1% en el EBITDA en 2019

## Ingresos Operacionales

- Ventas beneficiadas por la innovación, el omnicanal y al desempeño de los negocios complementarios.
- VMM trimestrales aumentaron por encima de la inflación en los tres países.
- Contribución de la expansión 12M en la región (40 almacenes)

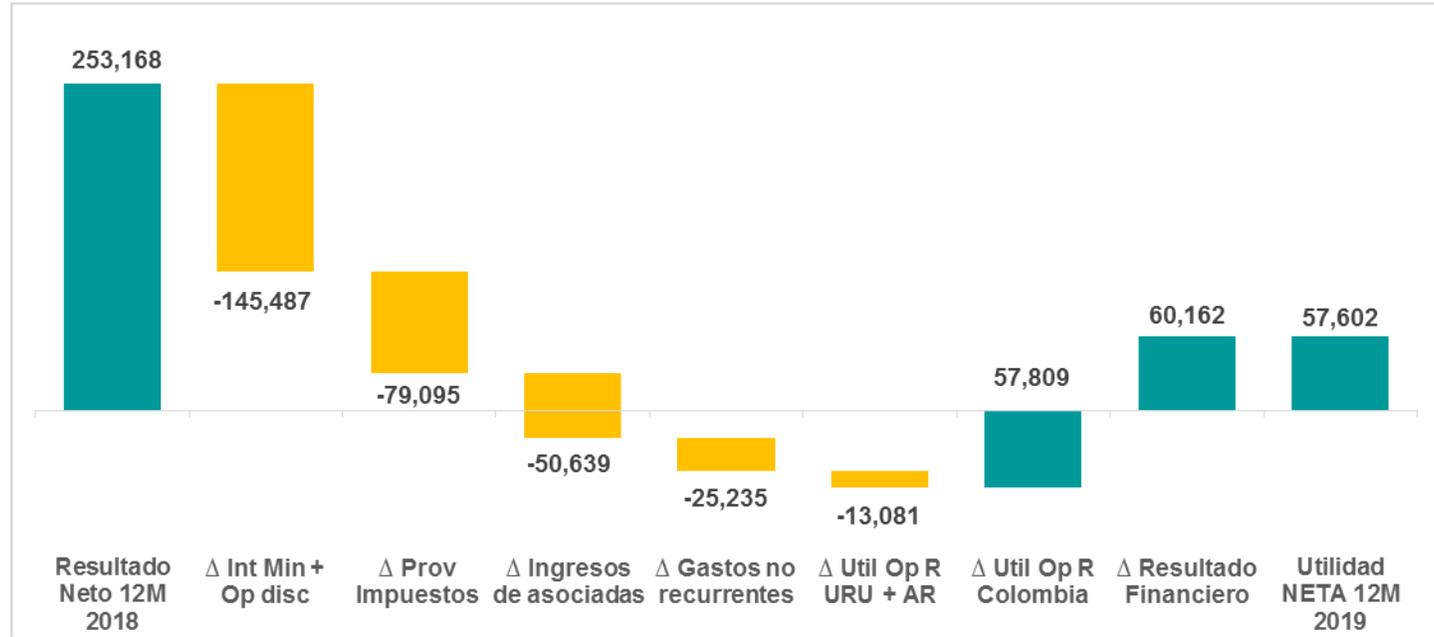
## Margen Bruto

- Estrategias de inversión en precio en todos los países, parcialmente compensa los mayores ingresos especialmente del negocio inmobiliario en Colombia y Argentina.

## EBITDA Recurrente

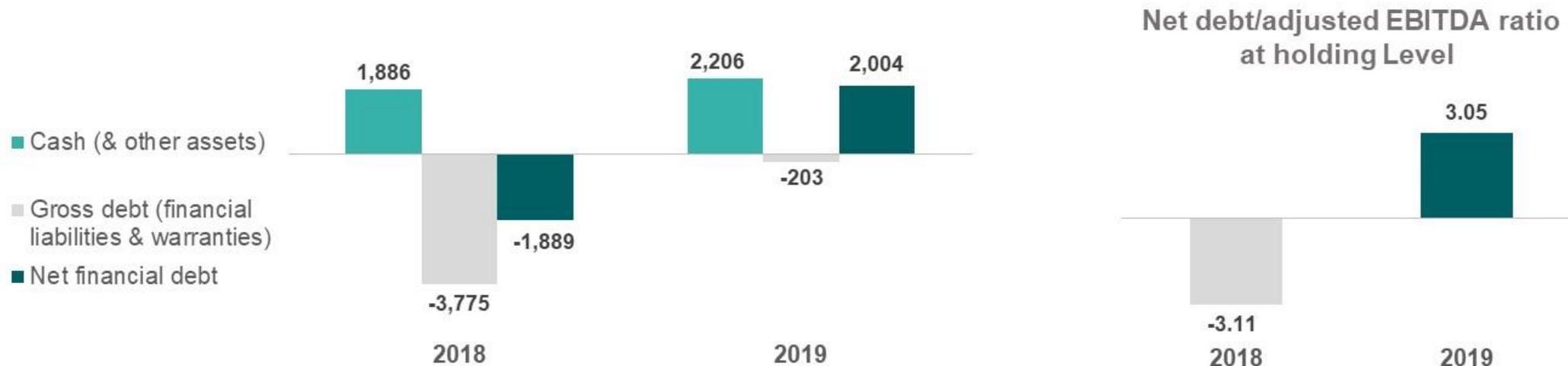
- Los gastos permanecieron bajo control y aumentaron por debajo del crecimiento en ventas en ambos períodos.
- El aumento del margen EBITDA recurrente (+67 pb en 4T19, +20 en 2019) reflejó los esfuerzos del control de costos y gastos. .

Nota: Las diferencias en la base vs. la reportada en 2018 están asociadas a NIIF16 retrospectivo aplicado y el efecto de tasa de cambio (-1.7% y -1.4% a nivel de las ventas y del EBITDA recurrente en 4T19 y de -3.3% y -2.1% respectivamente en 2019). Cifras consolidadas incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, el resultado neto de Brasil a Septiembre 30 de 2019 registrada como operación discontinua, el ajuste hiperinflacionario (NIIF29), el ajuste NIIF 16 retrospectivo y eliminaciones.



## Hechos destacados

- Variaciones positivas en el desempeño operacional en Colombia y menores gastos financieros.
- Variaciones negativas de impuesto diferido, contribución de las operaciones internacionales y el desempeño de las operaciones discontinuas.



## Hechos destacados

### Deuda a nivel holding:

- Deuda bruta se redujo en \$3.5 billones en 4T19, después del pago total del crédito sindicado en dólares, el crédito rotativo y los créditos sindicados de largo plazo así como los créditos bilaterales.
- El ratio de DFN/EBITDA ajustado volvió a terreno positivo y mejoró de -3.11x en 2018 a +3.05x en 2019 (-2.88x excluyendo los efectos de la transacción)
- Tasa repo permaneció estable en 4.25% en 4T19 (tasa desde abril de 2018).
- Tasa de interés por debajo de IBR3M + 3.5% en pesos colombianos.

### Caja a nivel holding:

- La posición de caja aumentó \$320,000 millones después del ingreso de efectivo de la transacción y el repago de la deuda.

## Colombia

### Guía 2019

. Expansión retail de 18 a 20 almacenes (entre aperturas, conversiones y remodelaciones), incluyendo al menos 5 Exito WOW, 5 Carulla FreshMarket y 10 tiendas Surtimayorista.

. Crecimiento del ingreso del negocio inmobiliario y de los negocios complementarios (principalmente relacionados con las contribuciones del Real Estate).

Más del 20% de las ventas totales beneficiadas por las actividades de innovación, WOW, Fresh Market, Cash & Carry y el omnicanal

. Margen EBITDA recurrente al menos en línea con los niveles del 2018.

. Inversiones: Aproximadamente \$270,000 Millones enfocados en optimización de tiendas, innovación y transformación digital

### Resultado 2019

● . Objetivo excedido - 29 tiendas en 2019 entre aperturas, conversiones y remodelaciones: 7 Éxito Wow, 7 Carulla FreshMarket\* y 12 Surtimayorista así como 2 Éxito Express y 1 Éxito Supermercado.

● . Objetivo alcanzado – ingresos aumentaron 4.8% por el aumento del 4% de retail y otros ingresos, incluyendo negocios complementarios +18.7%, principalmente por el negocio inmobiliario (+47%)

● . Objetivo excedido - 75% del total de ventas beneficiadas por la innovación, WOW, FreshMarket, Cash & Carry y el omnicanal.

● . Objetivo excedido – EBITDA recurrente aumentó 7.9% y el margen ganó 25 pb a 8.6% comparado con el mismo período del año anterior

● . Objetivo excedido – Las inversiones totalizaron \$ 300.000 millones en 2019 de los cuales cerca del 84% correspondió a la expansión, incluyendo el negocio inmobiliario y las inversiones en actividades de transformación digital.

## Uruguay

### Guía 2019

. 4 Fresh Market adicionales al modelo estratégico en 2019 (vs 6 en 2018, cerca del 30% de participación en ventas

. Implementación del programa de excelencia operacional para incrementar la productividad y enfrentar el efecto de la inflación en los gastos

### Resultado 2019

● . Objetivo excedido– 5 tiendas fueron convertidas y remodeladas a FreshMarket en 2019.

● . Objetivo excedido – los gastos disminuyeron en 9 pb en 2019 versus 2018 y el margen EBITDA recurrente aumentó 7 pb a 9.2%

## Argentina

### Guía 2019

. Optimizar el actual portafolio inmobiliario

### Resultado 2019

● . Objetivo alcanzado – el negocio dual inmobiliario-retail registró un sólido desempeño y aumentó 31.7% excluyendo IAS29 en 2019, a pesar de las condiciones macro desafiantes en el país.

## LatAm

### Guía 2019

. Potencial plan de sinergias a partir del intercambio de mejores prácticas y la construcción de iniciativas futuras conjuntas basadas en la innovación.

### Resultado 2019

● . Obejtivo alcanzado – La Compañía se enfocó en su estrategia de innovación en 2019, desarrollando:

- . Omnicanalidad: Col: ventas +37.0% en 2019, 4.5% participación (+110 pb vs 2018), \$502,000 M, 4.3 M entregas (+56% vs 2018). Uru: 2.3% participación en las ventas (+13 pb), "Pedidos Ya" disponible en 28 tiendas.
- . Innovación en formatos: Col: 9 Éxito Wow, ventas +13.4%, 17.5% participación; 13 Carulla FreshMarket(1), ventas +12.7%, 17.0% participación; 30 Surtimayorista, ventas +17.8%, 4.0% participación. Uru: 5 FreshMarket y 2 Devoto Express. Arg: 3 FreshMarket y 1 Mini Libertad.
- . Transformación Digital: Aplicaciones en Col: 1.9 M descargas; desarrollos sin Fricciones: self-check-out, Pagos móviles, scan & pay and shop & go; Servicio al cliente: Chatbot, social marketing, social Wi-Fi, kioskos; Analítica de datos: Modelos predictivos y CRM, y Cadena de logística y abastecimiento: Administración de inventarios y productividad

## LatAm

- ✓ Nuevo perímetro de consolidación incluye Colombia, Uruguay y Argentina.
- ✓ Ventas en todos los países impulsadas por la innovación, la transformación digital y la estrategias omnicanal.
- ✓ Margen EBITDA recurrente se expandió 67 pb en 4T19 a 10.9% y 20 pb en 2019 a 8.4%, por control de costos y gastos.

## Colombia

- ✓ Ventas netas y VMM aumentaron impulsadas en una respuesta positiva de los clientes a los nuevos modelos y formatos
- ✓ Sólida contribución del omnicanal (+37.0%, 4.5% participación en las ventas).
- ✓ Lanzamiento del piloto Carulla SmartMarket.
- ✓ Mejor margen EBITDA recurrente (+90 pb 4T19 y +25 pb en 2019) from internal efficiencies.
- ✓ La deuda bruta estructural de la compañía fue pagada.

## Uruguay

- ✓ Ventas netas <sup>(1)</sup> y SSS <sup>(1)</sup> mejoraron en 4T19 contribuyendo al resultado anual.
- ✓ Sólida contribución de las tiendas FreshMarket.
- ✓ Incremento del margen operacional producto de una exitosa estrategia de control de costos.

## Argentina

- ✓ Negocio inmobiliario impulsó positivamente el desempeño del margen EBITDA recurrente.

## LatAm Platform

- Intercambio de mejores prácticas con foco en la innovación y el fortalecimiento de las actividades de transformación digital

## Colombia

- ✓ Expansión retail de 20 a 24 tiendas (entre aperturas, conversiones y remodelaciones), incluyendo de 6 a 7 Éxito WOW, 6 a 7 Carulla Fresh Market y de 8 a 10 Surtimayorista.
- Crecimiento de los ingresos de retail y negocios complementarios
- Más del 50% 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 2019.
- CAPEX: aproximadamente \$400.000 M: \$300 mil M en retail enfocado en optimización de tiendas e innovación y transformación digital y \$100 mil M en proyectos inmobiliarios (ej. Suba y Puerta del Norte).

## Uruguay

- Expansión retail de 4 a 6 tiendas (entre aperturas, conversiones y remodelaciones), incluyendo 2 a 3 FreshMarket y 2 a 3 tiendas Express.
- Margen EBITDA recurrente al menos en línea con el nivel reportado en 2019.

## Argentina

- Fortalecimiento del concepto FreshMarket con 2 a 3 tiendas (entre aperturas, conversiones y remodelaciones).
- Desarrollo del *casual leasing* en el actual portafolio inmobiliario.

# Anexos



## Primero el cliente

### Nuestros empleados

#### 1. Modelo omnicanal

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

#### 2. Innovación

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

#### 3. Transformación digital

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

#### 4. Mejores prácticas e integración

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

#### 5. Valor compartido en sostenibilidad

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



Estado de Resultados Consolidado en millones de pesos colombianos	4Q19	Adj	4Q19	4Q18	Adj	4Q18	% Var	% Var
	Pre IFRS16	4Q19	Post IFRS16	Pre IFRS16	4Q18	Post IFRS16	Pre IFRS16	Post IFRS16
Ventas Netas	4,079,945	-	4,079,945	3,846,719	-	3,846,719	6.1%	6.1%
Otros Ingresos Operacionales	244,583	-	244,583	200,078	-	200,078	22.2%	22.2%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>4,324,528</b>	<b>-</b>	<b>4,324,528</b>	<b>4,046,797</b>	<b>-</b>	<b>4,046,797</b>	<b>6.9%</b>	<b>6.9%</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>1,172,984</b>	<b>11,327</b>	<b>1,184,311</b>	<b>1,088,443</b>	<b>3,036</b>	<b>1,091,479</b>	<b>7.8%</b>	<b>8.5%</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>27.1%</i>		<i>27.4%</i>	<i>26.9%</i>		<i>27.0%</i>	<i>23 bps</i>	<i>41 bps</i>
<b>Total Gastos</b>	<b>(867,559)</b>	<b>23,495</b>	<b>(844,064)</b>	<b>(829,842)</b>	<b>24,285</b>	<b>(805,557)</b>	<b>4.5%</b>	<b>4.8%</b>
<i>Margen Gastos</i>	<i>20.1%</i>		<i>19.5%</i>	<i>20.5%</i>		<i>19.9%</i>	<i>(44) bps</i>	<i>(39) bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (RO)</b>	<b>305,425</b>	<b>34,822</b>	<b>340,247</b>	<b>258,601</b>	<b>27,321</b>	<b>285,922</b>	<b>18.1%</b>	<b>19.0%</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>7.1%</i>		<i>7.9%</i>	<i>6.4%</i>		<i>7.1%</i>	<i>67 bps</i>	<i>80 bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(55,222)	186	(55,036)	(32,205)	(4)	(32,209)	71.5%	70.9%
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>250,203</b>	<b>35,008</b>	<b>285,211</b>	<b>226,396</b>	<b>27,317</b>	<b>253,713</b>	<b>10.5%</b>	<b>12.4%</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>5.8%</i>		<i>6.6%</i>	<i>5.6%</i>		<i>6.3%</i>	<i>19 bps</i>	<i>33 bps</i>
Resultado Financiero Neto	(111,954)	(31,361)	(143,315)	(116,298)	(30,120)	(146,418)	(3.7%)	(2.1%)
Resultado de Asociadas y Negocios C	(4,026)	-	(4,026)	28,022	-	28,022	N/A	N/A
<b>Utilidad antes de Impuestos (EBT)</b>	<b>134,223</b>	<b>3,647</b>	<b>137,870</b>	<b>138,120</b>	<b>(2,803)</b>	<b>135,317</b>	<b>(2.8%)</b>	<b>1.9%</b>
Impuesto Renta	(12,061)	(3,434)	(15,495)	(4,907)	1,568	(3,339)	N/A	N/A
<b>Resultado Neto Operaciones Continu</b>	<b>122,162</b>	<b>213</b>	<b>122,375</b>	<b>133,213</b>	<b>(1,235)</b>	<b>131,978</b>	<b>(8.3%)</b>	<b>(7.3%)</b>
<b>Resultado Neto Grupo Éxito</b>	<b>77,051</b>	<b>70</b>	<b>77,121</b>	<b>160,102</b>	<b>661</b>	<b>160,763</b>	<b>(51.9%)</b>	<b>(52.0%)</b>
<i>Margen Neto</i>	<i>1.8%</i>		<i>1.8%</i>	<i>4.0%</i>		<i>4.0%</i>	<i>(217) bps</i>	<i>(219) bps</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>393,062</b>	<b>77,359</b>	<b>470,421</b>	<b>335,942</b>	<b>77,266</b>	<b>413,208</b>	<b>17.0%</b>	<b>13.8%</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>9.1%</i>		<i>10.9%</i>	<i>8.3%</i>		<i>10.2%</i>	<i>79 bps</i>	<i>67 bps</i>
<b>EBITDA</b>	<b>337,840</b>	<b>77,545</b>	<b>415,385</b>	<b>303,737</b>	<b>77,262</b>	<b>380,999</b>	<b>11.2%</b>	<b>9.0%</b>
<i>Margen EBITDA</i>	<i>7.8%</i>		<i>9.6%</i>	<i>7.5%</i>		<i>9.4%</i>	<i>31 bps</i>	<i>19 bps</i>

Nota: La comparación de las bases excluyendo e incluyendo el ajuste retrospectivo NIIF16. Las cifras consolidadas incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, el resultado neto de Brasil a Septiembre 30 de 2019 registrado como operación discontinua, el ajuste hiperinflacionario (NIIF29) en Argentina, el ajuste NIIF 16 retrospectivo y las eliminaciones.

Estado de Resultados Consolidado en millones de pesos colombianos	FY19	Adj	FY19	FY18	Adj	FY18	% Var	% Var
	Pre IFRS16	FY19	Post IFRS16	Pre IFRS16	FY18	Post IFRS16	Pre IFRS16	Post IFRS16
Ventas Netas	14,503,846	-	14,503,846	14,176,353	-	14,176,353	2.3%	2.3%
Otros Ingresos Operacionales	789,237	-	789,237	693,674	-	693,674	13.8%	13.8%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>15,293,083</b>	<b>-</b>	<b>15,293,083</b>	<b>14,870,027</b>	<b>-</b>	<b>14,870,027</b>	<b>2.8%</b>	<b>2.8%</b>
Costo de Ventas	(11,333,080)	55,849	(11,277,231)	(10,982,767)	46,432	(10,936,335)	3.2%	3.1%
Costo Depreciación y Amortización	(28,956)	(32,790)	(61,746)	(22,114)	(31,130)	(53,244)	30.9%	16.0%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>3,931,047</b>	<b>23,059</b>	<b>3,954,106</b>	<b>3,865,146</b>	<b>15,302</b>	<b>3,880,448</b>	<b>1.7%</b>	<b>1.9%</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>25.7%</i>		<i>25.9%</i>	<i>26.0%</i>		<i>26.1%</i>	<i>(29) bps</i>	<i>(24) bps</i>
Gastos O&AV	(2,980,194)	244,124	(2,736,070)	(2,966,909)	248,416	(2,718,493)	0.4%	0.6%
Gasto Depreciación y Amortización	(298,990)	(151,539)	(450,529)	(281,629)	(157,547)	(439,176)	6.2%	2.6%
<b>Total Gastos</b>	<b>(3,279,184)</b>	<b>92,585</b>	<b>(3,186,599)</b>	<b>(3,248,538)</b>	<b>90,869</b>	<b>(3,157,669)</b>	<b>0.9%</b>	<b>0.9%</b>
<i>Margen Gastos</i>	<i>21.4%</i>		<i>20.8%</i>	<i>21.8%</i>		<i>21.2%</i>	<i>(40) bps</i>	<i>(40) bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>651,863</b>	<b>115,644</b>	<b>767,507</b>	<b>616,608</b>	<b>106,171</b>	<b>722,779</b>	<b>5.7%</b>	<b>6.2%</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>4.3%</i>		<i>5.0%</i>	<i>4.1%</i>		<i>4.9%</i>	<i>12 bps</i>	<i>16 bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(94,309)	989	(93,320)	(68,262)	178	(68,084)	38.2%	37.1%
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>557,554</b>	<b>116,633</b>	<b>674,187</b>	<b>548,346</b>	<b>106,349</b>	<b>654,695</b>	<b>1.7%</b>	<b>3.0%</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>3.6%</i>		<i>4.4%</i>	<i>3.7%</i>		<i>4.4%</i>	<i>(4) bps</i>	<i>1 bps</i>
Resultado Financiero Neto	(368,009)	(124,921)	(492,930)	(423,450)	(129,642)	(553,092)	(13.1%)	(10.9%)
Resultado de Asociadas y Negocios Conjuntos	(10,123)	-	(10,123)	40,516	-	40,516	N/A	N/A
<b>Utilidad antes de Impuestos (EBT)</b>	<b>179,422</b>	<b>(8,288)</b>	<b>171,134</b>	<b>165,412</b>	<b>(23,293)</b>	<b>142,119</b>	<b>8.5%</b>	<b>20.4%</b>
Impuesto Renta	(23,346)	50	(23,296)	48,493	7,306	55,799	N/A	N/A
<b>Resultado Neto Operaciones Continuas</b>	<b>156,076</b>	<b>(8,238)</b>	<b>147,838</b>	<b>213,905</b>	<b>(15,987)</b>	<b>197,918</b>	<b>(27.0%)</b>	<b>(25.3%)</b>
Participación de no Controlantes	(870,087)	5,013	(865,074)	(893,466)	(66,048)	(959,514)	(2.6%)	(9.8%)
Resultado Neto Operaciones Discontinuas	764,691	10,147	774,838	958,975	55,789	1,014,764	(20.3%)	(23.6%)
<b>Resultado Neto Grupo Éxito</b>	<b>50,680</b>	<b>6,922</b>	<b>57,602</b>	<b>279,414</b>	<b>(26,246)</b>	<b>253,168</b>	<b>(81.9%)</b>	<b>(77.2%)</b>
<i>Margen Neto</i>	<i>0.3%</i>		<i>0.4%</i>	<i>1.9%</i>		<i>1.7%</i>	<i>(155) bps</i>	<i>(133) bps</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>979,809</b>	<b>299,973</b>	<b>1,279,782</b>	<b>920,351</b>	<b>294,848</b>	<b>1,215,199</b>	<b>6.5%</b>	<b>5.3%</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.4%</i>		<i>8.4%</i>	<i>6.2%</i>		<i>8.2%</i>	<i>22 bps</i>	<i>20 bps</i>
<b>EBITDA</b>	<b>885,500</b>	<b>300,962</b>	<b>1,186,462</b>	<b>852,089</b>	<b>295,026</b>	<b>1,147,115</b>	<b>3.9%</b>	<b>3.4%</b>

Nota: La comparación de las bases excluyendo e incluyendo el ajuste retrospectivo NIIF16. Las cifras consolidadas incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, el resultado neto de Brasil a Septiembre 30 de 2019 registrado como operación discontinua, el ajuste hiperinflacionario (NIIF29) en Argentina, el ajuste NIIF 16 retrospectivo y las eliminaciones.

Estado de Resultados en millones de pesos colombianos	4Q19 Pre IFRS16	Adj 4Q19	4Q19 Post IFRS16	4Q18 Pre IFRS16	Adj 4Q18	4Q18 Post IFRS16	% Var Pre IFRS16	% Var Post IFRS16
Total Ingresos Operacionales	3,330,697	-	3,330,697	3,143,254	-	3,143,254	6.0%	6.0%
Utilidad Bruta	837,501	11,327	848,828	776,941	3,036	779,977	7.8%	8.8%
<i>Margen Bruto</i>	25.1%		25.5%	24.7%		24.8%	43 bps	67 bps
Total Gastos	(592,237)	19,449	(572,788)	(573,571)	20,206	(553,365)	3.3%	3.5%
<i>Margen Gastos</i>	17.8%		17.2%	18.2%		17.6%	(47) bps	(41) bps
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	245,264	30,776	276,040	203,370	23,242	226,612	20.6%	21.8%
<i>Margen ROI</i>	7.4%		8.3%	6.5%		7.2%	89 bps	108 bps
Utilidad Operacional (EBIT)	201,755	30,968	232,723	181,271	23,238	204,509	11.3%	13.8%
EBITDA Recurrente	320,100	68,631	388,731	270,392	68,292	338,684	18.4%	14.8%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	9.6%		11.7%	8.6%		10.8%	101 bps	90 bps

Estado de Resultados en millones de pesos colombianos	FY19 Pre IFRS16	Adj FY19	FY19 Post IFRS16	FY18 Pre IFRS16	Adj FY18	FY18 Post IFRS16	% Var Pre IFRS16	% Var Post IFRS16
Total Ingresos Operacionales	11,751,429	-	11,751,429	11,211,402	-	11,211,402	4.8%	4.8%
Utilidad Bruta	2,734,791	23,059	2,757,850	2,614,879	15,302	2,630,181	4.6%	4.9%
<i>Margen Bruto</i>	23.3%		23.5%	23.3%		23.5%	(5) bps	1 bps
Total Gastos	(2,273,453)	76,338	(2,197,115)	(2,202,799)	75,622	(2,127,177)	3.2%	3.3%
<i>Margen Gastos</i>	19.3%		18.7%	19.6%		19.0%	(30) bps	(28) bps
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	461,338	99,397	560,735	412,080	90,924	503,004	12.0%	11.5%
<i>Margen ROI</i>	3.9%		4.8%	3.7%		4.5%	25 bps	29 bps
Utilidad Operacional (EBIT)	383,701	99,761	483,462	338,822	91,102	429,924	13.2%	12.5%
EBITDA Recurrente	742,222	265,245	1,007,467	673,741	259,866	933,607	10.2%	7.9%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	6.3%		8.6%	6.0%		8.3%	31 bps	25 bps

Estado de Resultados en millones de pesos colombianos	4Q19 Pre IFRS16	Adj 4Q19	4Q19 Post IFRS16	4Q18 Pre IFRS16	Adj 4Q18	4Q18 Post IFRS16	% Var Pre IFRS16	% Var Post IFRS16
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>706,899</b>	-	<b>706,899</b>	<b>690,260</b>	-	<b>690,260</b>	2.4%	2.4%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>234,026</b>	-	<b>234,026</b>	<b>230,394</b>	-	<b>230,394</b>	1.6%	1.6%
<i>Margen Bruto</i>	33.1%		33.1%	33.4%		33.4%	(27) bps	(27) bps
<b>Total Gastos</b>	<b>(189,151)</b>	<b>4,023</b>	<b>(185,128)</b>	<b>(189,221)</b>	<b>4,085</b>	<b>(185,136)</b>	(0.0%)	(0.0%)
<i>Margen Gastos</i>	26.8%		26.2%	27.4%		26.8%	(66) bps	(63) bps
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>44,875</b>	<b>4,023</b>	<b>48,898</b>	<b>41,173</b>	<b>4,085</b>	<b>45,258</b>	9.0%	8.0%
<i>Margen ROI</i>	6.3%		6.9%	6.0%		6.6%	38 bps	36 bps
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>32,242</b>	<b>4,018</b>	<b>36,260</b>	<b>33,521</b>	<b>4,085</b>	<b>37,606</b>	(3.8%)	(3.6%)
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>53,021</b>	<b>8,684</b>	<b>61,705</b>	<b>49,044</b>	<b>9,009</b>	<b>58,053</b>	8.1%	6.3%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	7.5%		8.7%	7.1%		8.4%	40 bps	32 bps

Estado de Resultados en millones de pesos colombianos	FY19 Pre IFRS16	Adj FY19	FY19 Post IFRS16	FY18 Pre IFRS16	Adj FY18	FY18 Post IFRS16	% Var Pre IFRS16	% Var Post IFRS16
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>2,580,175</b>	-	<b>2,580,175</b>	<b>2,571,308</b>	-	<b>2,571,308</b>	0.3%	0.3%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>869,860</b>	-	<b>869,860</b>	<b>868,617</b>	-	<b>868,617</b>	0.1%	0.1%
<i>Margen Bruto</i>	33.7%		33.7%	33.8%		33.8%	(7) bps	(7) bps
<b>Total Gastos</b>	<b>(698,506)</b>	<b>16,097</b>	<b>(682,409)</b>	<b>(697,286)</b>	<b>14,974</b>	<b>(682,312)</b>	0.2%	0.0%
<i>Margen Gastos</i>	27.1%		26.4%	27.1%		26.5%	(5) bps	(9) bps
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>171,354</b>	<b>16,097</b>	<b>187,451</b>	<b>171,331</b>	<b>14,974</b>	<b>186,305</b>	0.0%	0.6%
<i>Margen ROI</i>	6.6%		7.3%	6.7%		7.2%	(2) bps	2 bps
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>155,374</b>	<b>16,706</b>	<b>172,080</b>	<b>163,145</b>	<b>14,974</b>	<b>178,119</b>	(4.8%)	(3.4%)
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>203,608</b>	<b>34,456</b>	<b>238,064</b>	<b>201,159</b>	<b>34,330</b>	<b>235,489</b>	1.2%	1.1%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	7.9%		9.2%	7.8%		9.2%	7 bps	7 bps

Estado de Resultados en millones de pesos colombianos	4Q19 Pre IFRS16	Adj 4Q19	4Q19 Post IFRS16	4Q18 Pre IFRS16	Adj 4Q18	4Q18 Post IFRS16	% Var Pre IFRS16	% Var Post IFRS16
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	290,238	-	290,238	218,086	-	218,086	33.1%	33.1%
<b>Utilidad Bruta</b>	102,254	-	102,254	81,329	-	81,329	25.7%	25.7%
<i>Margen Bruto</i>	35.2%		35.2%	37.3%		37.3%	(206) bps	(206) bps
<b>Total Gastos</b>	(87,018)	23	(86,995)	(67,272)	(6)	(67,278)	29.4%	29.3%
<i>Margen Gastos</i>	30.0%		30.0%	30.8%		30.8%	(86) bps	(88) bps
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	15,236	23	15,259	14,057	(6)	14,051	8.4%	8.6%
<i>Margen ROI</i>	5.2%		5.3%	6.4%		6.4%	(120) bps	(119) bps
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	16,153	22	16,175	11,604	(6)	11,598	39.2%	39.5%
<b>EBITDA Recurrente</b>	19,891	44	19,935	16,505	(35)	16,470	20.5%	21.0%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	6.9%		6.9%	7.6%		7.6%	(71) bps	(68) bps

Estado de Resultados en millones de pesos colombianos	FY19 Pre IFRS16	Adj FY19	FY19 Post IFRS16	FY18 Pre IFRS16	Adj FY18	FY18 Post IFRS16	% Var Pre IFRS16	% Var Post IFRS16
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	970,814	-	970,814	1,100,473	-	1,100,473	(11.8%)	(11.8%)
<b>Utilidad Bruta</b>	329,853	-	329,853	385,099	-	385,099	(14.3%)	(14.3%)
<i>Margen Bruto</i>	34.0%		34.0%	35.0%		35.0%	(102) bps	(102) bps
<b>Total Gastos</b>	(310,761)	150	(310,611)	(351,903)	273	(351,630)	(11.7%)	(11.7%)
<i>Margen Gastos</i>	32.0%		32.0%	32.0%		32.0%	3 bps	4 bps
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	19,092	150	19,242	33,196	273	33,469	(42.5%)	(42.5%)
<i>Margen ROI</i>	2.0%		2.0%	3.0%		3.0%	(105) bps	(106) bps
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	18,397	166	18,563	46,379	273	46,652	(60.3%)	(60.2%)
<b>EBITDA Recurrente</b>	33,900	272	34,172	45,450	652	46,102	(25.4%)	(25.9%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	3.5%		3.5%	4.1%		4.2%	(64) bps	(67) bps

en millones de pesos colombianos	4Q19	4Q18	% Var	FY19	FY18	% Var
Ventas Netas	4,079,945	3,846,719	6.1%	14,503,846	14,176,353	2.3%
Otros Ingresos Operacionales	244,583	200,078	22.2%	789,237	693,674	13.8%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>4,324,528</b>	<b>4,046,797</b>	<b>6.9%</b>	<b>15,293,083</b>	<b>14,870,027</b>	<b>2.8%</b>
Costo de Ventas	(3,123,986)	(2,941,397)	6.2%	(11,277,231)	(10,936,335)	3.1%
Costo Depreciación y Amortización	(16,231)	(13,921)	16.6%	(61,746)	(53,244)	16.0%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>1,184,311</b>	<b>1,091,479</b>	<b>8.5%</b>	<b>3,954,106</b>	<b>3,880,448</b>	<b>1.9%</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>27.4%</i>	<i>27.0%</i>	<i>41 bps</i>	<i>25.9%</i>	<i>26.1%</i>	<i>(24) bps</i>
Gastos O&AV	(730,121)	(692,192)	5.5%	(2,736,070)	(2,718,493)	0.6%
Gasto Depreciación y Amortización	(113,943)	(113,365)	0.5%	(450,529)	(439,176)	2.6%
<b>Total Gastos</b>	<b>(844,064)</b>	<b>(805,557)</b>	<b>4.8%</b>	<b>(3,186,599)</b>	<b>(3,157,669)</b>	<b>0.9%</b>
<i>Margen Gastos</i>	<i>19.5%</i>	<i>19.9%</i>	<i>(39) bps</i>	<i>20.8%</i>	<i>21.2%</i>	<i>(40) bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>340,247</b>	<b>285,922</b>	<b>19.0%</b>	<b>767,507</b>	<b>722,779</b>	<b>6.2%</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>7.9%</i>	<i>7.1%</i>	<i>80 bps</i>	<i>5.0%</i>	<i>4.9%</i>	<i>16 bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(55,036)	(32,209)	70.9%	(93,320)	(68,084)	37.1%
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>285,211</b>	<b>253,713</b>	<b>12.4%</b>	<b>674,187</b>	<b>654,695</b>	<b>3.0%</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>6.6%</i>	<i>6.3%</i>	<i>33 bps</i>	<i>4.4%</i>	<i>4.4%</i>	<i>1 bps</i>
Resultado Financiero Neto	(143,315)	(146,418)	(2.1%)	(492,930)	(553,092)	(10.9%)
Resultado de Asociadas y Negocios Conjuntos	(4,026)	28,022	N/A	(10,123)	40,516	N/A
<b>Utilidad antes de Impuestos (EBT)</b>	<b>137,870</b>	<b>135,317</b>	<b>1.9%</b>	<b>171,134</b>	<b>142,119</b>	<b>20.4%</b>
Impuesto Renta	(15,495)	(3,339)	N/A	(23,296)	55,799	N/A
<b>Resultado Neto Operaciones Continuas</b>	<b>122,375</b>	<b>131,978</b>	<b>(7.3%)</b>	<b>147,838</b>	<b>197,918</b>	<b>(25.3%)</b>
Participación de no Controlantes	(30,097)	(254,885)	(88.2%)	(865,074)	(959,514)	(9.8%)
Resultado Neto Operaciones Discontinuas	(15,157)	283,670	N/A	774,838	1,014,764	(23.6%)
<b>Resultado Neto Grupo Éxito</b>	<b>77,121</b>	<b>160,763</b>	<b>(52.0%)</b>	<b>57,602</b>	<b>253,168</b>	<b>(77.2%)</b>
<i>Margen Neto</i>	<i>1.8%</i>	<i>4.0%</i>	<i>N/A</i>	<i>0.4%</i>	<i>1.7%</i>	<i>N/A</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>470,421</b>	<b>413,208</b>	<b>13.8%</b>	<b>1,279,782</b>	<b>1,215,199</b>	<b>5.3%</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>10.9%</i>	<i>10.2%</i>	<i>67 bps</i>	<i>8.4%</i>	<i>8.2%</i>	<i>20 bps</i>
<b>EBITDA</b>	<b>415,385</b>	<b>380,999</b>	<b>9.0%</b>	<b>1,186,462</b>	<b>1,147,115</b>	<b>3.4%</b>
<i>Margen EBITDA</i>	<i>9.6%</i>	<i>9.4%</i>	<i>19 bps</i>	<i>7.8%</i>	<i>7.7%</i>	<i>4 bps</i>

Nota: Las diferencias en la base vs. la reportada en 2018 están asociadas a NIIF16 retrospectivo aplicado y el efecto de tasa de cambio (-1.7% y -1.4% a nivel de las ventas y del EBITDA recurrente en 4T19 y de -3.3% y -2.1% respectivamente en 2019). Cifras consolidadas incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, el resultado neto de Brasil a Septiembre 30 de 2019 registrada como operación discontinua, el ajuste hiperinflacionario (NIIF29), el ajuste NIIF 16 retrospectivo y eliminaciones.

<b>Estado de Resultados</b>	<b><u>Colombia</u></b>	<b><u>Uruguay</u></b>	<b><u>Argentina</u></b>	<b><u>Brazil</u></b>	<b><u>Consol</u></b>
<b>en millones de pesos colombianos</b>	<b>FY19</b>	<b>FY19</b>	<b>FY19</b>	<b>FY19</b>	<b>FY19</b>
Ventas netas	11,029,843	2,554,885	925,062	-	14,503,846
Otros Ingresos Operacionales	721,586	25,290	45,752	-	789,237
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>11,751,429</b>	<b>2,580,175</b>	<b>970,814</b>	<b>-</b>	<b>15,293,083</b>
Costo de Ventas	(8,937,530)	(1,704,905)	(640,674)	-	(11,277,231)
Costo Depreciación y Amortización	(56,049)	(5,410)	(287)	-	(61,746)
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>2,757,850</b>	<b>869,860</b>	<b>329,853</b>	<b>-</b>	<b>3,954,106</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>23.5%</i>	<i>33.7%</i>	<i>34.0%</i>		<i>25.9%</i>
Gastos O&AV	(1,806,432)	(637,206)	(295,968)	-	(2,736,070)
Gasto Depreciación y Amortización	(390,683)	(45,203)	(14,643)	-	(450,529)
<b>Total Gastos</b>	<b>(2,197,115)</b>	<b>(682,409)</b>	<b>(310,611)</b>	<b>-</b>	<b>(3,186,599)</b>
<i>Margen Gastos</i>	<i>18.7%</i>	<i>26.4%</i>	<i>32.0%</i>		<i>20.8%</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>560,735</b>	<b>187,451</b>	<b>19,242</b>	<b>-</b>	<b>767,507</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>4.8%</i>	<i>7.3%</i>	<i>2.0%</i>		<i>5.0%</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(77,273)	(15,371)	(679)	-	(93,320)
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>483,462</b>	<b>172,080</b>	<b>18,563</b>	<b>-</b>	<b>674,187</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>4.1%</i>	<i>6.7%</i>	<i>1.9%</i>		<i>4.4%</i>
<b>Resultado Financiero Neto</b>	<b>(448,396)</b>	<b>(10,830)</b>	<b>(33,622)</b>	<b>-</b>	<b>(492,930)</b>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>1,007,467</b>	<b>238,064</b>	<b>34,172</b>	<b>-</b>	<b>1,279,782</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>8.6%</i>	<i>9.2%</i>	<i>3.5%</i>		<i>8.4%</i>
<b>CAPEX</b>					
<i>en millones de pesos colombianos</i>	<b>300,185</b>	<b>61,585</b>	<b>4,598</b>	<b>1,738,943</b>	<b>2,105,311</b>
<i>en moneda local</i>	300,185	661	84	2,086	

Nota: Cifras consolidadas incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, el resultado neto de Brasil a Septiembre 30 de 2019 registrada como operación discontinua, el ajuste hiperinflacionario (NIIF29), el ajuste NIIF 16 retrospectivo y eliminaciones..

## Balance General Consolidado

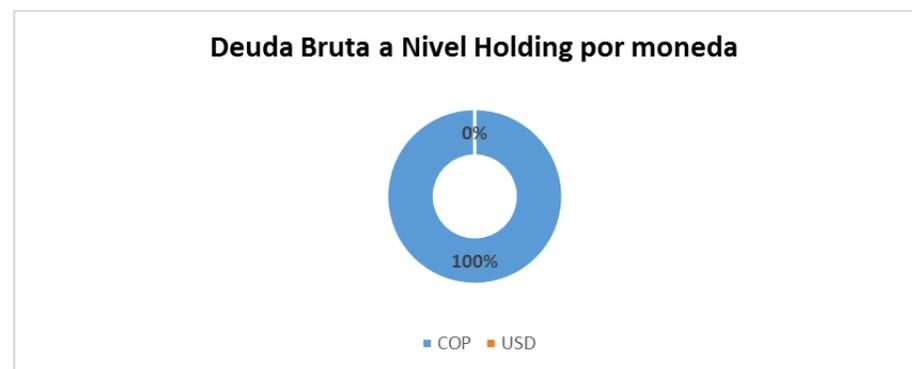
en millones de pesos colombianos

	Dec 2018	Dec 2019	Var %				
<b>ACTIVOS</b>	<b>72,311,162</b>	<b>15,861,015</b>	<b>(78.1%)</b>	<b>PASIVOS</b>	<b>53,848,693</b>	<b>7,416,173</b>	<b>(86.2%)</b>
<b>Activo corriente</b>	<b>38,408,297</b>	<b>5,356,665</b>	<b>(86.1%)</b>	<b>Pasivo corriente</b>	<b>37,836,809</b>	<b>5,906,214</b>	<b>(84.4%)</b>
Caja y equivalentes de caja	5,973,680	2,562,674	(57.1%)	Cuentas por pagar	13,117,074	4,662,801	(64.5%)
Inventarios	6,720,396	1,900,660	(71.7%)	Pasivos por arrendamiento	858,349	222,177	(74.1%)
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	1,000,267	379,921	(62.0%)	Obligaciones financieras	2,291,116	616,822	(73.1%)
Activos por impuestos	724,290	333,850	(53.9%)	Otros pasivos financieros	1,037,191	114,871	(88.9%)
Activos no Corrientes Disponibles para la Venta	23,572,841	37,928	(99.8%)	Pasivos no Corrientes Disponibles para la Venta	19,618,293	-	
Otros	416,823	141,632	(66.0%)	Pasivos por impuestos	298,699	72,910	(75.6%)
<b>Activos No Corrientes</b>	<b>33,902,865</b>	<b>10,504,350</b>	<b>(69.0%)</b>	Otros	616,087	216,633	(64.8%)
Plusvalía	5,436,868	2,929,751	(46.1%)	<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>16,011,884</b>	<b>1,509,959</b>	<b>(90.6%)</b>
Otros activos intangibles	5,199,801	304,215	(94.1%)	Cuentas por pagar	40,720	114	(99.7%)
Propiedades, planta y equipo	12,317,515	3,845,092	(68.8%)	Pasivos por arrendamiento	4,577,359	1,308,054	(71.4%)
Propiedades de Inversión	1,633,625	1,626,220	(0.5%)	Obligaciones financieras	4,633,554	43,531	(99.1%)
Derechos de uso	5,141,400	1,303,648	(74.6%)	Otras provisiones	2,330,648	18,998	(99.2%)
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	804,400	210,487	(73.8%)	Pasivo por impuesto diferido	1,409,857	116,503	(91.7%)
Activo por impuesto diferido	133,991	177,269	32.3%	Pasivos por impuestos	397,014	800	(99.8%)
Activos por impuestos	2,302,451	-		Otros	2,622,732	21,959	(99.2%)
Otros	932,814	107,668	(88.5%)	<b>PATRIMONIO</b>	<b>18,462,469</b>	<b>8,444,842</b>	<b>(54.3%)</b>

en millones de pesos colombianos	Dec 2019	Dec 2018	Var %
<b>Ganancia</b>	<b>922,676</b>	<b>1,212,682</b>	<b>(23.9%)</b>
Total ajustes para conciliar la ganancia (pérdida)	2,321,985	4,583,098	(49.3%)
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de operación	(462,317)	3,170,497	N/A
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de inversión	(6,734,779)	(2,663,402)	N/A
Flujos de efectivo neto procedentes de actividades de financiación	3,977,780	414,804	N/A
<b>Variación neta del efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de las tasas de cambio</b>	<b>(3,219,316)</b>	<b>921,899</b>	<b>N/A</b>
Efectos de la variación de la tasa de cambio sobre efectivo y equivalentes al efectivo	(191,690)	(229,837)	(16.6%)
<b>(Disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo</b>	<b>(3,411,006)</b>	<b>692,062</b>	<b>N/A</b>
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo de la operación discontinuada</b>			
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo</b>	<b>5,973,680</b>	<b>5,281,618</b>	<b>13.1%</b>
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo de la operación discontinuada</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al final de periodo</b>	<b>2,562,674</b>	<b>5,973,680</b>	<b>(57.1%)</b>

## Deuda neta por país

31 Dec de 2019 (millones de pesos)	Colombia	Uruguay	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	339,358	392,335 -	0	731,693
Deuda de largo plazo	43,901 -	0 -	0	43,901
<b>Total deuda bruta <sup>(1)</sup></b>	<b>383,259</b>	<b>392,335 -</b>	<b>0</b>	<b>775,594</b>
Efectivo y equivalentes de efectivo	2,277,105	209,519	76,050	2,562,674
<b>Deuda Neta</b>	<b>1,893,846 -</b>	<b>182,816</b>	<b>76,050</b>	<b>1,787,080</b>



## Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

31 Dec de 2019 (millones de pesos)	Valor nominal	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	31-dic-19
Crédito rotativo - Sindicado	500,000	Variable	Agosto 2020	-
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Agosto 2020	100,000
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Febrero 2020	100,000
<b>Total deuda bruta (2)</b>	<b>700,000</b>			<b>200,000</b>

## Estado de Resultados

en millones de pesos colombianos	4Q19	4Q18	% Var	FY19	FY18	% Var
Ventas Netas	3,109,562	2,964,333	4.9%	11,044,128	10,619,523	4.0%
Otros Ingresos Operacionales	146,492	114,774	27.6%	440,144	401,612	9.6%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>3,256,054</b>	<b>3,079,107</b>	<b>5.7%</b>	<b>11,484,272</b>	<b>11,021,135</b>	<b>4.2%</b>
Costo de Ventas	(2,463,529)	(2,348,160)	4.9%	(8,930,322)	(8,537,706)	4.6%
Costo Depreciación y Amortización	(15,037)	(11,831)	27.1%	(52,487)	(47,390)	10.8%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>777,488</b>	<b>719,116</b>	<b>8.1%</b>	<b>2,501,463</b>	<b>2,436,039</b>	<b>2.7%</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>23.9%</i>	<i>23.4%</i>	<i>52 bps</i>	<i>21.8%</i>	<i>22.1%</i>	<i>(32) bps</i>
Gastos O&AV	(469,016)	(449,490)	4.3%	(1,727,258)	(1,698,215)	1.7%
Gasto Depreciación y Amortización	(88,166)	(87,137)	1.2%	(360,064)	(359,639)	0.1%
<b>Total Gastos</b>	<b>(557,182)</b>	<b>(536,627)</b>	<b>3.8%</b>	<b>(2,087,322)</b>	<b>(2,057,854)</b>	<b>1.4%</b>
<i>Margen Gastos</i>	<i>17.1%</i>	<i>17.4%</i>	<i>(32) bps</i>	<i>18.2%</i>	<i>18.7%</i>	<i>(50) bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>220,306</b>	<b>182,489</b>	<b>20.7%</b>	<b>414,141</b>	<b>378,185</b>	<b>9.5%</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>6.8%</i>	<i>5.9%</i>	<i>84 bps</i>	<i>3.6%</i>	<i>3.4%</i>	<i>17 bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(37,520)	(22,047)	70.2%	(70,375)	(70,528)	(0.2%)
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>182,786</b>	<b>160,442</b>	<b>13.9%</b>	<b>343,766</b>	<b>307,657</b>	<b>11.7%</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>5.6%</i>	<i>5.2%</i>	<i>40 bps</i>	<i>3.0%</i>	<i>2.8%</i>	<i>20 bps</i>
<b>Resultado Financiero Neto</b>	<b>(146,074)</b>	<b>(117,397)</b>	<b>24.4%</b>	<b>(473,382)</b>	<b>(489,462)</b>	<b>(3.3%)</b>
<b>Resultado Neto Grupo Éxito</b>	<b>77,121</b>	<b>160,763</b>	<b>(52.0%)</b>	<b>57,602</b>	<b>253,168</b>	<b>(77.2%)</b>
<i>Margen Neto</i>	<i>2.4%</i>	<i>5.2%</i>	<i>(285) bps</i>	<i>0.5%</i>	<i>2.3%</i>	<i>(180) bps</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>323,509</b>	<b>281,457</b>	<b>14.9%</b>	<b>826,692</b>	<b>785,214</b>	<b>5.3%</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>9.9%</i>	<i>9.1%</i>	<i>79 bps</i>	<i>7.2%</i>	<i>7.1%</i>	<i>7 bps</i>

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

<b>Balance General</b>			
<b>en millones de pesos colombianos</b>	<b>Dec 2018</b>	<b>Dec 2019</b>	<b>Var %</b>
<b>ACTIVOS</b>	<b>16,931,625</b>	<b>13,519,213</b>	<b>(20.2%)</b>
<b>Activo corriente</b>	<b>3,914,728</b>	<b>4,448,466</b>	<b>13.6%</b>
Caja y equivalentes de caja	1,885,868	2,206,153	17.0%
Inventarios	1,398,724	1,555,865	11.2%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	218,109	199,712	(8.4%)
Activos por impuestos	168,907	314,736	86.3%
Otros	243,120	172,000	(29.3%)
<b>Activos No Corrientes</b>	<b>13,016,897</b>	<b>9,070,747</b>	<b>(30.3%)</b>
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	144,245	159,225	10.4%
Propiedades, planta y equipo	2,055,879	2,027,180	(1.4%)
Propiedades de Inversión	97,680	91,889	(5.9%)
Derechos de uso	1,299,546	1,411,410	8.6%
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos	7,745,970	3,614,639	(53.3%)
Otros	220,500	313,327	42.1%
<b>PASIVOS</b>	<b>9,520,410</b>	<b>6,322,685</b>	<b>(33.6%)</b>
<b>Pasivo corriente</b>	<b>5,286,047</b>	<b>4,847,078</b>	<b>(8.3%)</b>
Cuentas por pagar	3,567,527	3,901,549	9.4%
Pasivos por arrendamiento	179,392	224,492	25.1%
Obligaciones financieras	1,042,781	204,705	(80.4%)
Otros pasivos financieros	111,269	95,437	(14.2%)
Pasivos por impuestos	50,458	66,270	31.3%
Otros	334,620	354,625	6.0%
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>4,234,363</b>	<b>1,475,607</b>	<b>(65.2%)</b>
Pasivos por arrendamiento	1,327,404	1,394,323	5.0%
Obligaciones financieras	2,838,433	6,293	(99.8%)
Otras provisiones	38,788	53,056	36.8%
Pasivo por impuesto diferido	-	-	
Otros	29,738	21,935	(26.2%)
<b>PATRIMONIO</b>	<b>7,411,215</b>	<b>7,196,528</b>	<b>(2.9%)</b>

(1) Holding: Almacenes Éxito sin subsidiarias colombianas o internacionales

<u>Marca por país</u>	<u>Número de tiendas</u>	<u>Área de ventas (m2)</u>
	<b>4Q19</b>	
<b>Colombia</b>		
Éxito	247	624,907
Carulla	98	86,612
Surtimax	92	45,111
Super Inter	70	65,754
Surtimayorista	30	31,377
<b>Total Colombia</b>	<b>537</b>	<b>853,761</b>
<b>Uruguay</b>		
Devoto	60	40,325
Disco	29	33,452
Geant	2	16,411
<b>Total Uruguay</b>	<b>91</b>	<b>90,188</b>
<b>Argentina</b>		
Libertad	15	103,967
Mini Libertad	10	1,796
<b>Total Argentina</b>	<b>25</b>	<b>105,763</b>
<b>TOTAL</b>	<b>653</b>	<b>1,049,712</b>



**María Fernanda Moreno R.**

Directora de Relación con Inversionistas

+574 6049696 Ext 306560

[maria.morenorodriguez@grupo-Éxito.com](mailto:maria.morenorodriguez@grupo-Éxito.com)

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

[www.grupoÉxito.com.co](http://www.grupoÉxito.com.co)

[Éxitoinvestor.relations@grupo-Éxito.com](mailto: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".