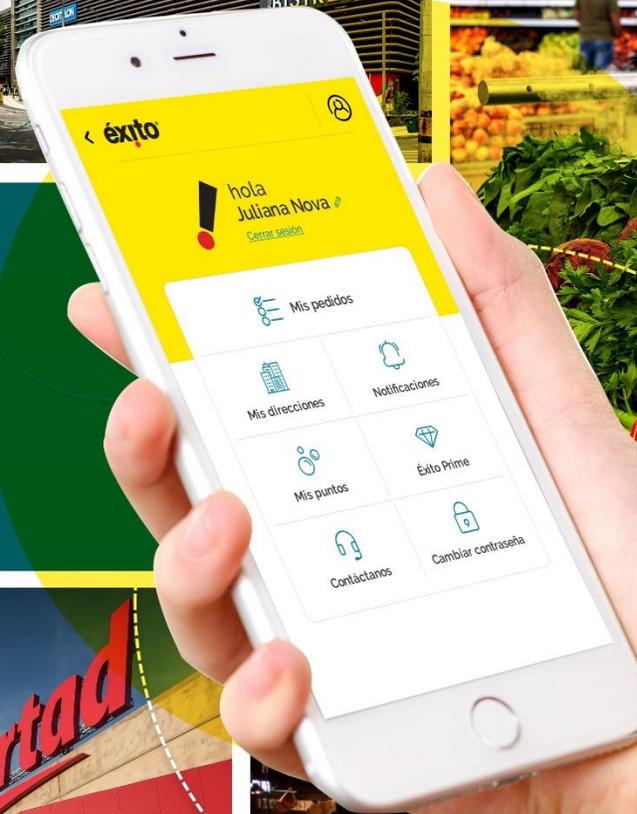




# Presentación Corporativa

AI 2T19



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".

# 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, a pesar de que la compañía 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*

• <b>Visión de Grupo Exito .....</b>	<b>5</b>
• <b>Pilares Estratégicos.....</b>	<b>10</b>
• <b>Hechos clave por país:</b>	
○ <b>Colombia .....</b>	<b>18</b>
○ <b>Brasil .....</b>	<b>27</b>
○ <b>Uruguay .....</b>	<b>28</b>
○ <b>Argentina .....</b>	<b>29</b>
○ <b>Perspectivas 2019 .....</b>	<b>30</b>
• <b>Estructura de propiedad, Administradores, Junta Directiva y estructura accionaria .....</b>	<b>31</b>
• <b>Gobierno Corporativo .....</b>	<b>35</b>
• <b>Anexos :</b>	
○ <b>Información Financiera 2T y 1S19 .....</b>	<b>38</b>
○ <b>Información Financiera 2018 .....</b>	<b>50</b>

# Grupo Éxito: El retailer Omni canal líder en Sur América



*Grupo Éxito es una de las compañías multilatinas más grandes en Colombia y un retailer de alimentos relevante en Latinoamérica. La Compañía cuenta con claras ventajas competitivas derivadas de su fortaleza en innovación, tiendas y el valor de sus marcas, soportada por la calidad de su recurso humano. Grupo Éxito también lidera con una estrategia omni canal y diversifica sus ingresos con un portafolio rentable de negocios complementarios para mejorar su oferta de retail.*

*En 2018, los ingresos operacionales alcanzaron los \$55 billones derivados de las ventas retail y su sólido portafolio de negocios complementarios: tarjeta de crédito, viajes, seguros y negocio inmobiliario con centros comerciales en Colombia, Brasil y Argentina. La Compañía opera más de 1.500 tiendas: En Colombia a través de Grupo Éxito; en Brasil con Grupo Pão de Açúcar, en Uruguay con Grupo Disco y Grupo Devoto, y en Argentina con Libertad.*

*Su sólido modelo omnicanal y su estrategia multiformato y multimarca, hacen que la Compañía lidere en todos los segmentos modernos de retail. Los hipermercados operan bajo las marcas Éxito, Extra, Mercado Extra, Geant y Libertad; en supermercados premium opera con Carulla, Pão de Açúcar, Disco y Devoto; en proximidad opera bajo las marcas Carulla y Éxito Express, Devoto, Libertad Express y Minuto Pão de Açúcar. En formatos de bajo costo, la Compañía es líder con Surtimax y Super Inter and Surtimayorista en Colombia y con Assaí y CompreBem en Brasil.*

*En 2019 la Compañía oficialmente declaró su estrategia de Transformación Digital para adaptarse a los cambios en tendencias del consumidor.*



## **Visión de la Compañía**

# Historial de integraciones exitosas



# Visión de Grupo Éxito



- **Lider en segmentos modernos de retail:** : #1 en Colombia y Uruguay y colíder in Brasil
- Solida **estrategia omnicanal**
- Propuesta **multi-formato y multi-marca**

- **Ingresos operacionales** consolidados por **COP\$55.03** billones en 2018
- Más de **140 mil empelados**
- Más de **1.500 tiendas** en la región

## Colombia



- Híper, Súper, Proximidad, Bajo-costos y formatos Cash & Carry
  - Centros Comerciales
  - Sitios web [exito.com](http://exito.com) y [carulla.com](http://carulla.com)
- |               |            |
|---------------|------------|
| Almacenes     | 554        |
| Ventas        | COP 10.6 B |
| Margen EBITDA | 5.8%       |

## Argentina



- Híper y formatos de conveniencia
  - Centros comerciales
- |               |           |
|---------------|-----------|
| Almacenes     | 27        |
| Ventas        | COP 1.0 B |
| Margen EBITDA | 4.1%      |

## Brasil



- Híper, Súper, Proximidad y formatos Cash & Carry
- |               |            |
|---------------|------------|
| Almacenes     | 863        |
| Ventas        | COP 39.8 B |
| Margen EBITDA | 6.5%       |

## Uruguay

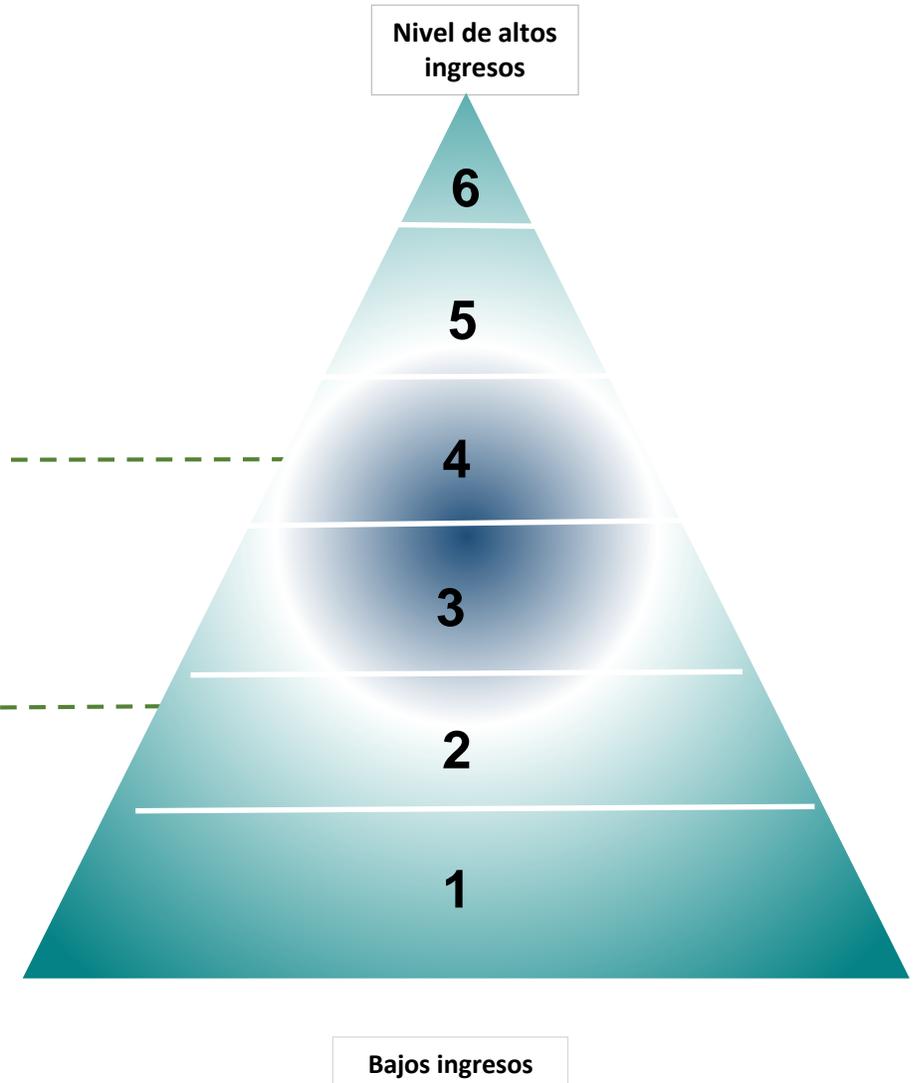


- Híper, Súper y proximidad
  - Sitios Web [Geant.com](http://Geant.com) y [devoto.com](http://devoto.com)
- |               |           |
|---------------|-----------|
| Almacenes     | 89        |
| Ventas        | COP 2.5 B |
| Margen EBITDA | 7.7%      |



# Completa cobertura de clientes y mercados

Marcas y formatos para todos los segmentos de la población



# Sinergias 2015-18

Beneficios recurrentes de USD 160 M alcanzado en 2018, un año antes de lo presupuestado

\*

US\$5 M

2015

- Grupo Éxito se convirtió en el retailer líder in SA después de adquirir GPA y Libertad.
- Redefinición de la estructura Corporativa por Accenture, identificación de sinergias.
- **15 proyectos conjuntos a ejecutar en 4 países**

US\$25 M

2016

- Oficina de integración y comité de sinergias.
- Primer almacén “fresh market” en Uruguay.
- **Compras conjuntas de productos, 330 contenedores.**
- Primer encuentro LatAm de negocios en Colombia y Brasil.
- Implementación del modelo comercial en LatAm.
- **Introducción de la estrategia textil en Brasil y Argentina.**
- **Primer cash and carry en Colombia.**

US\$100 M

2017

- **28 proyectos conjuntos ejecutados.**
- Introducción del modelo textil en Uruguay.
- Compras conjuntas de productos, 1.153 contenedores.
- Expansión del cash & carry en Colombia.
- **Expansión del concepto “Fresh Market” en 16 Almacenes en Latam.**
- Consolidación de la Proximidad en Uruguay.
- **Consolidación del modelo dual inmobiliario Argentino**

US\$160 M \*

2018

- **Beneficios recurrentes de USD 160 M alcanzado en 2018, un año antes de lo presupuestado**
- Nuevo modelo de negocio, 51% de beneficio gracias a 15 iniciativas.
- Sinergias comerciales y economías de escala, beneficios de 24% de 7 iniciativas.
- Eficiencia en costos, beneficios del 25% de 7 iniciativas .

De 2019 en adelante

**GO** GLOBAL OPPORTUNITIES  
Digital . Synergies . Innovation



## **Pilares estratégicos 2019 - 2021**

# Grupo Éxito Pilares estratégicos 2019-2021

Actividades clave para adaptarse a los cambios en la tendencia del consumidor



  
**Primero el Cliente**

Nuestros empleados

## 1. Modelo Omnicanal

- **E-commerce**
  - ✓ Éxito.com
  - ✓ Carulla.com
  - ✓ PdA Adegá
- **Market Place**
- **Domicilios**
- **Last Milers**
  - ✓ Rappi
  - ✓ James Delivery
- **Catálogos Digitales**
- **Click & Collect**

## 2. Innovación

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

## 3. Transformación digital

- **Apps**
  - ✓ Meu Desconto,
  - ✓ Éxito & Carulla
- **Desarrollos**
  - ✓ Frictionless
  - ✓ Servicio al cliente
  - ✓ Data Analytics
  - ✓ Logística abastecimiento y
  - ✓ Gestión de RH
- **Startups**
  - ✓ Cheftime
  - ✓ Get Ninjas

## 4. Mejores practicas e integración

- **Monetización de activos**
  - ✓ Inmobiliario
  - ✓ Disposición de activos no estratégicos
- **Monetización del Tráfico**
  - ✓ Programas de lealtad
  - ✓ Negocios complementarios
- **Excelencia Operacional**
  - ✓ Logística y cadena de abastecimiento
  - ✓ Esquemas de productividad
  - ✓ Compras conjuntas
  - ✓ Back Office

## 5. Valor compartido sostenible

- **Estrategia del Gen 0**
  - ✓ Enfocándose en la nutrición de la infancia
- **Comercio sostenible**
  - ✓ Compra directa local
- **Mi Planeta**
  - ✓ Protección del medio ambiente
- **Estilo de vida saludable**
  - ✓ Ofreciendo un portafolio de productos saludables
- **Bienestar de los empleados**
  - ✓ Desarrollo del talento humano

Enfoque en mejorar



Servicio al cliente



Mercadeo Relacional



RH y Proveedores



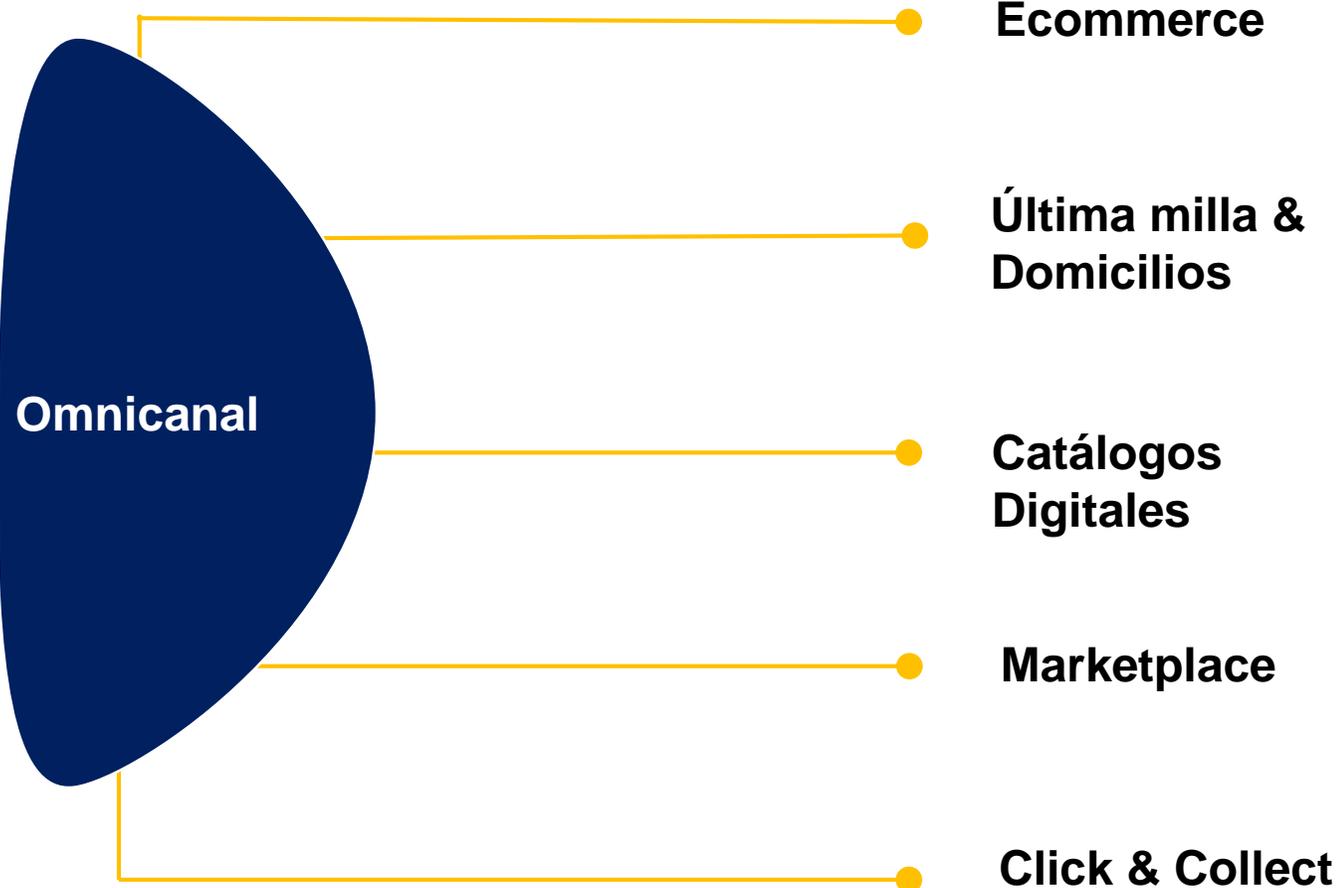
Desarrollo de TI

# 1. Modelo Omni-canal

Actividades que apalancan el crecimiento en Colombia y Brasil



## La plataforma más sólida de la región



**Colombia**  
Ventas **+33.4**,  
3.4% participación(+80 bps)



Crecimiento en ventas de 24%  
17M visitas



+2.7M de entregas  
+171.9% incremento de entregas

- ✓ 1.100 vendedores
- ✓ 60 mil productos
- ✓ 54.6% GMV crecimiento



- ✓ En 300 almacenes
- ✓ +60 mil órdenes

## Brasil



- ✓ Lanzamiento de ADEGA
- ✓ Adquisición de James Delivery
- ✓ Liderazgo en Brasil



En 120 Pao de Açúcar

# 2. Innovación

## Modelos, Formatos y Productos

### Modelos



#### Éxito WOW



- ✓ 2 alm en 2018
- ✓ 5.9% de ventas de la marca
- ✓ Crecimiento doble dígito en ventas



#### Carulla Fresh Market



- ✓ 6 alm en 2018
- ✓ 12.0% ventas de la marca
- ✓ Crecimiento doble dígito en ventas

### Formatos

#### Optimización del Portfolio - Brasil

##### Mercado Extra



- ✓ 23 alm en 2018
- ✓ +50% tasa post conversión



##### CompreBem



- ✓ 13 alm en 2018
- ✓ +30% tasa post conversión



#### Cash & Carry



##### - Brasil

- ✓ 144 alm en 2018
- ✓ +24.2% ventas
- ✓ +8.1% ventas MM



##### MAYORISTA <sup>surti</sup> - Colombia

- ✓ 18 alm en 2018
- ✓ +47.8% ventas
- ✓ +36.9% ventas MM



### Marca propia

#### Nuevas marcas exclusivas en la región

#### Brasil



+3,000  
SKU en las  
tiendas



Posicionándose como la  
marca saludable en la región

#### Colombia



+2,570  
PLU's en tiendas

# 3. Transformación digital

Actividades clave para adaptarse a las tendencias de consumo



## Apps

### Colombia

Éxito and Carulla



### Brasil

#### Meu Desconto

✓ 7.5 M de descargas (vs 4 M en 2017)



## Startups



✓ Venta en línea de kits gastronómicos.

Get Ninjas



✓ +Mapeo de startups

## Actividades

### Frictionless

#### Mobile POS



#### Shop & Go

#### Self check-out



#### Scan & Pay



### Servicio al cliente

Chatbot

Social Marketing

Social Wi-fi

Quioscos

### Data Analytics

Modelos predictivos

CRM

### Logística y cadena de abastecimiento

Gestión de inventarios y productividad



### Gestión de recursos humanos

Transformando gestión de RRHH



# 4. Mejores prácticas e integración

Actividades clave para adaptarse a las tendencias de consumo

## Monetización de activos

### Inmobiliario Colombia



- ✓ Total área arrendable (GLA <sup>(1)</sup> 735mil m2 (570 mil m2 en Viva Malls)
- ✓ 18 Activos

### Argentina



- ✓ ~170m M2 área bruta arrendable
- ✓ Primer operador de centros comerciales por fuera de Buenos Aires

## Monetización de tráfico

### Programas de lealtad

#### Colombia



- ✓ El más grande Sistema de puntos
- ✓ 90 M transacciones

#### Brasil



- ✓ 600 mil tarjetas Passaí

### Negocios Complementarios Colombia



## Excelencia operacional

### Logística y cadena de abastecimiento



Plataforma de tiendas



Tiendas Click & Collect



Dark Tiendas

### Esquemas de productividad



### Compras Conjuntas



### Back Office



(1) Área arrendable a 2018

# 5. Valor sostenible compartido

Pilares estratégicos de Grupo Éxito 2019 - 2021



## Estrategia Gen Cero

- ✓ Enfocado en nutrición infantil
- ✓ Más de 63 mil niños menores de 5 años recibieron una mejor nutrición



## Comercio sostenible

- ✓ Compras locales directas
- ✓ 92% de las frutas y los vegetales comercializados son comprados en el país



## Mi Planeta

- ✓ Contribución para proteger el medio ambiente
- ✓ Más de 22 mil ton de material reciclado fue recuperado



## Impulsando estilo de vida saludable

- ✓ Ofreciendo un portafolio saludable a nuestros clientes
- ✓ Más de 4,400 ref de productos saludables



## Bienestar de nuestros empleados

- ✓ Desarrollando el talento Humano
- ✓ Más de COP 86 m millones en beneficios para nuestros empleados y sus familias



## Hechos clave por país

## Híper, Supermercados Tiendas de conveniencia



- ✓ Relación valor-calidad
- ✓ Servicio al cliente
- ✓ Alimentos y no alimentos
- ✓ ~ 70% de las ventas de Colombia

● **252 tiendas**

## Supermercados y tiendas de conveniencia



- ✓ Lo mejor en productos frescos y Premium importados
- ✓ Experiencia de alta calidad
- ✓ ~ 14% de las ventas

● **99 tiendas**

## Cash & Carry stores



- ✓ Lanzado en 2016
- ✓ Propuesta B2B y B2C
- ✓ Bajos precios
- ✓ 3% de las ventas
- ✓ 47.8% crecimiento de ventas en 2018

● **18 tiendas**



## Tiendas de bajo costo

- ✓ Donde comprar cuesta menos
- ✓ Alto % de marcas propias
- ✓ ~ 13% de las ventas

● **185 tiendas**



## Éxito WOW: El hipermercado del futuro

### 3 Tiendas

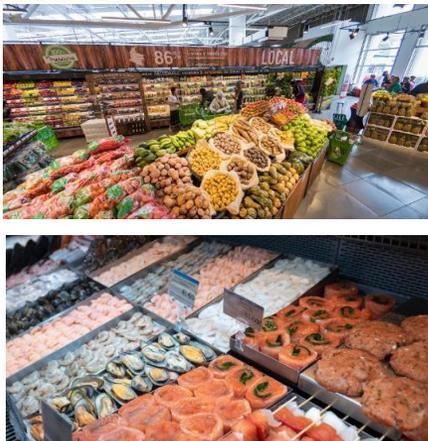
- ✓ 9 esperadas a fin de año
- ✓ 7.8% de las ventas de la marca
- ✓ Una experiencia de compra conectada con el mundo digital
- ✓ Enfocado en productos frescos
- ✓ Co-working y gamer zones



## Carulla Fresh Market: Un supermercado diferente

### 6 Tiendas

- ✓ 13 esperadas para fin de año
- ✓ 13.5% de participación en las ventas de la marca
- ✓ Crecimiento de doble dígito luego de implementación
- ✓ Opciones diferenciadas y saludables
- ✓ Categoría Fresh creciendo por encima del 20%



## Cash & Carry formato exitoso dirigido a los clientes profesionales

### 25 Tiendas

- ✓ Modelo **adaptado** de la marca **Assaí de GPA**
- ✓ Fuerte crecimiento en ventas ~2x luego de conversiones
- ✓ **Ventas netas** por encima de USD100M en 2018
- ✓ Presencia en **Bogotá** y la **Costa Atlántica**
- ✓ Expansión **rentable** con EBITDA positivo **desde año 1**
- ✓ **Bajos costos operativos** y **Optimización** del CAPEX

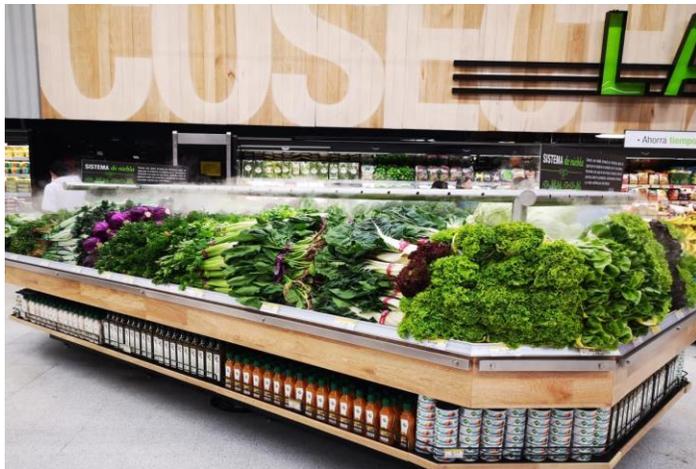


# Colombia – Innovación en formatos

Exito Wow



## Area de productos frescos



## Universo Digital y de gaming



## Zona de Co-working



## Zona de dermo-cosmética



## Mundo de las mascotas



## Integración Omnicanal



# Colombia – Innovación en formatos

## Carulla Fresh Market



# Colombia – Innovación en formatos

## Carulla Fresh Market



FreshMarket

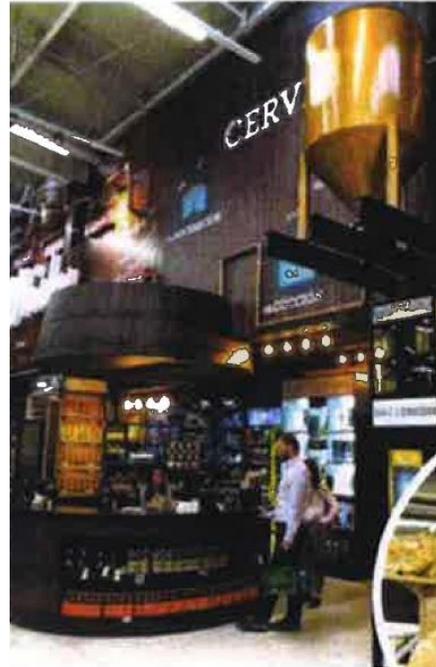


“Depuis un an, la filiale colombienne de Casino teste un étonnant concept de supermarché urbain très premium, Carulla FreshMarket. Les produits frais et équitables, le vrac, la restauration, le local et le fait-sur-place y sont rois.”

**LSA, regards to Carulla FreshMarket as one exclusive and inspiring concept, similar to Monoprix, Group Casino's premium brand**

LSA tiene una publicación semanal y cuenta con mas de 150.000 clientes

## Carulla Fresh Market, le Monoprix colombien



**MOUSSES**  
Carulla Fresh Market propose un rayon bière, décoré d'une cuve de brasserie, qui propose par exemple des bières locales et artisanales de la Bogota Beer Company, tirées et embouteillées sur place.



**LOCAL**  
La demande pour les produits locaux, naturels et bio est exponentielle en Colombie. Sur ses 3000 références de frais, l'enseigne présente 200 produits locaux, issus de 63 TPE à vocation sociale.



**OMNISCANAL ET LIVRAISONS**  
Le digital n'est pas oublié dans des villes où la livraison à domicile connaît une très forte croissance. Des bornes pour accéder à la totalité de l'offre sont disponibles et, surtout, une offre de livraison de six produits maximum en moins de trente-cinq minutes est proposée.

**VRAC**  
L'offre de produits vendus en vrac est abondante, avec 270 références. A noter aussi des crudités et des herbes aromatiques à cueillir dans le magasin.



**FAIT-MAISON**  
Autant que possible, le magasin propose du fait-maison: pain et boulangerie française, caves de maturation (viandes), pizzas artisanales cuites en fours à bois, empanadas, pâtes fraîches, sandwiches, glaces artisanales...



# Colombia – Innovación en Formatos

## Surtimayorista Cash and Carry



surti  
**MAYORISTA** ✓



Sólido portafolio de otros productos

~ 30% de la Utilidad Op recurrente de Colombia

Alianzas con los mejores

Fortaleciendo la oferta en retail

## Retail financiero

## Seguros

## Viajes

## Telefonía móvil

## Transferencias de dinero

- ✓ 2.7 millones de tarjetas en el mercado
- ✓ Alianza con Bancolombia a través de

- ✓ 1 millón de clientes
- ✓ Alianza con Sura
- ✓ Crecimiento de doble dígito en las ventas

- ✓ +30% de crecimiento en ventas
- ✓ 45 agencias de viajes en el país

- ✓ Más de 500 mil líneas activas

- ✓ +15.6 millones de transacciones

*tuya*



Alcanzó el 4.7% de la participación en ventas con e-commerce de alimentos aumentando 56%

## La plataforma más sólida

**+47%** ventas  
**\$123,000 M**

Participación del **4.7%**  
en las ventas  
(+140 bps vs 2Q18)

**+911K** entregas  
(+38% vs 2T18)

## Omni-canal

### Ecommerce



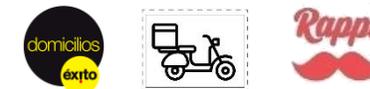
- ✓ 25% aumento en ventas
- ✓ 21 M visitas

### Marketplace



- ✓ 41% GMV<sup>(1)</sup> crecimiento
- ✓ 32% penetration en GMV <sup>(1)</sup> e-commerce

### Última milla & Domicilios



- ✓ 38% aumento de las órdenes

### Catálogos Digitales



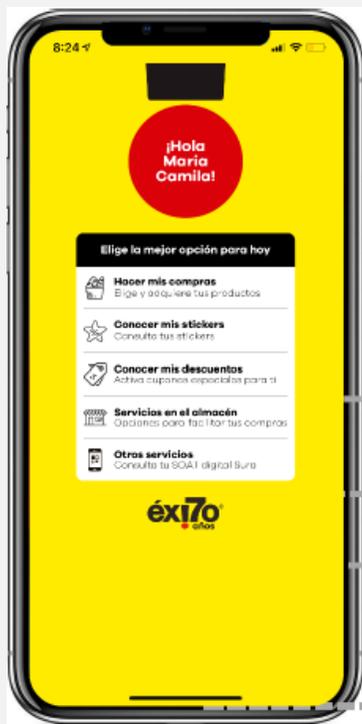
- ✓ 64.8% aumento de las órdenes

### Click & Collect



- ✓ 13.0% aumento en ventas

### “Mi Descuento”



2x

Tiquete promedio vs tienda física



+0.5 M

Clientes de “Mi Descuento”

- ✓ Descuentos dirigidos
- ✓ Comunidades por categorías (ej. vinos)
- ✓ Sugerencia de productos



1.2 M

descargas



Comunidad del Vino en la aplicación

- ✓ Eventos
- ✓ Opciones de Viajes
- ✓ Recetas saludables



## Negocio Inmobiliario

### Grupo Éxito

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

### Viva Malls

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

## Puntos Colombia

1

Alto potencial de **monetización de datos**

**+60 M transacciones**

2

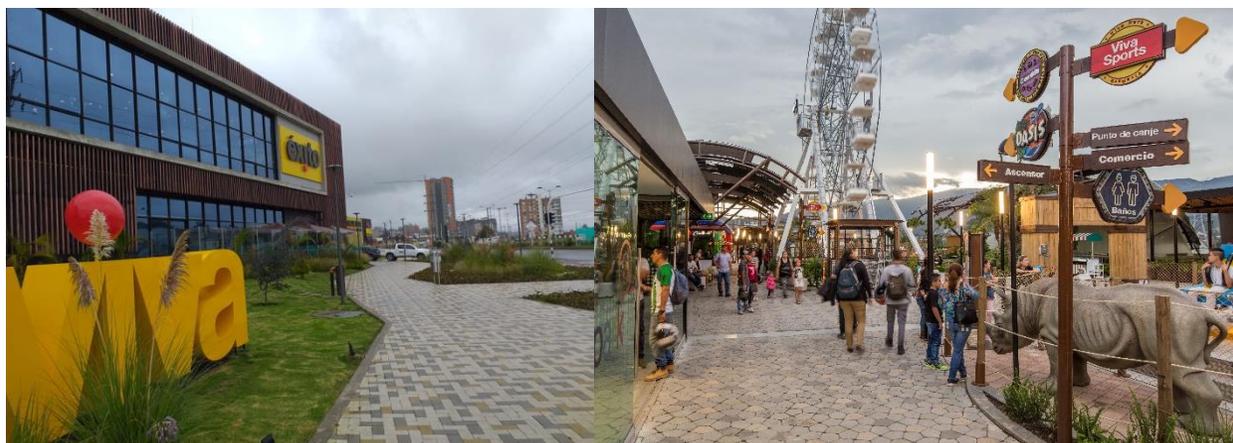
**2.7 M de clientes** con Habeas Data

**49 aliados** (compañías de retail, viajes y gasolina)

3

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

**79%** de redención en **Grupo Éxito**



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

## Multivarejo

**298 Tiendas  
Híper y Super**

- ✓ 32.0% de participación en ventas
- ✓ Extra: ofrece alimentos, electrónicos y vestuario
- ✓ CompreBem: Supermercados enfocados en bajos niveles de ingreso. Compatible con competidores regionales



## Assaí

**Cash & Carry  
144 Tiendas**

- ✓ 46.4% de participación en ventas
- ✓ Enfocado en compradores profesionales y finales
- ✓ Precios competitivos



**186 Tiendas  
Supermercados Premium**

- ✓ 13.9% de participación en ventas
- ✓ Innovación
- ✓ Estilo de vida saludable y sostenibilidad



**235 Tiendas  
Formato de proximidad**

- ✓ 2.4% de participación en ventas
- ✓ Conveniencia al mejor precio
- ✓ Surtido y servicios diferenciados
- ✓ 300 m2 de área de ventas



## Apps – Experiencia personalizada para el cliente



**2x**  
tiquete promedio  
vs.. tienda física



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

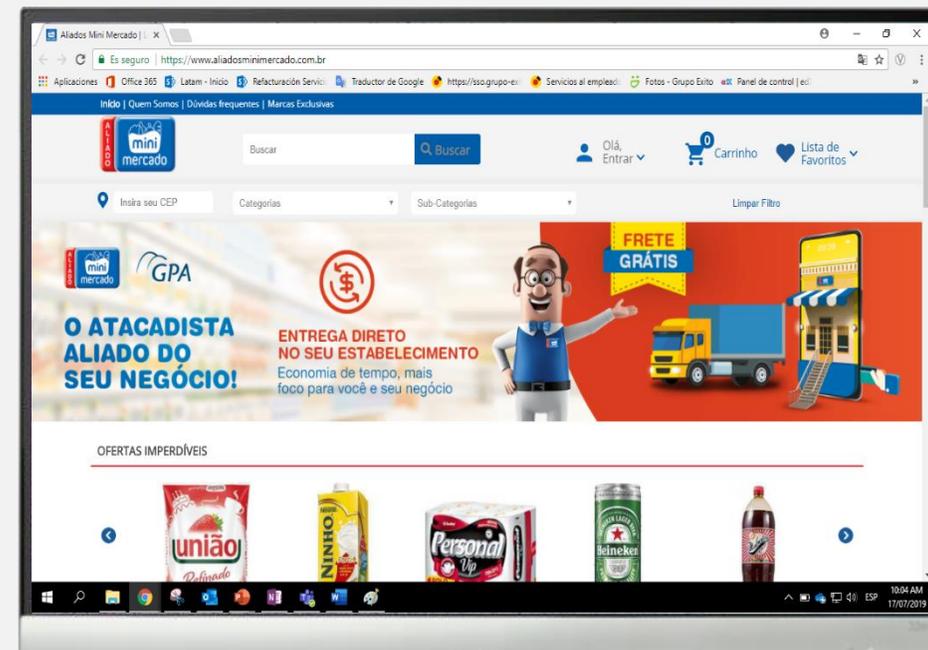


**9.3 M**  
descargas  
(**+58%** vs.. N-1)



**Comunidad  
del Vino**

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



**Nueva plataforma digital B2B desarrollada para Aliados en Brasil**

Entrega gratuita en São Paulo en 72 horas

# Uruguay – Formatos y marcas

Operación rentable impulsada por una propuesta de valor diferenciada



29  
Supermercados



58  
Supermercados y  
Tiendas de  
proximidad



2  
Hipermercados

- ✓ Líderes en proximidad con Devoto **Express**.
- ✓ Siendo pioneros del concepto **Fresh Market** en la región, para una experiencia de compra diferenciada.



## Estrategia omnicanal



**E commerce: devoto.com y Geant.com**

- ✓ Self check-out en **66 Tiendas**
- ✓ Shop & Go: **23 Tiendas**
- ✓ Click & Collect: **25 Tiendas**
- ✓ Tiendas de plataforma: **3**

# Argentina – Formatos y marcas

**Libertad**  
el hiper de tu familia

**15 Tiendas  
Hipermercados**



**Petit Libertad**

**Mini Libertad**

**12 Tiendas  
Conveniencia y  
formatos Premium**



- ✓ Libertad presente en 9 estados del país
- ✓ Primer operador de centros comerciales por fuera de Buenos Aires Con ~170m M2 de área arrendable.
- ✓ Modelo dual, retail e inmobiliario.
- ✓ Expansión en conveniencia.
- ✓ Expansión del modelo textil de Éxito en todos los hipermercados.



**Paseo  
LIBERTAD**

**Galerías comerciales**



## Colombia

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

## Brazil

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

## Uruguay

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

## Argentina

- ✓ Optimización del portafolio inmobiliario actual.

## Plataforma Latam

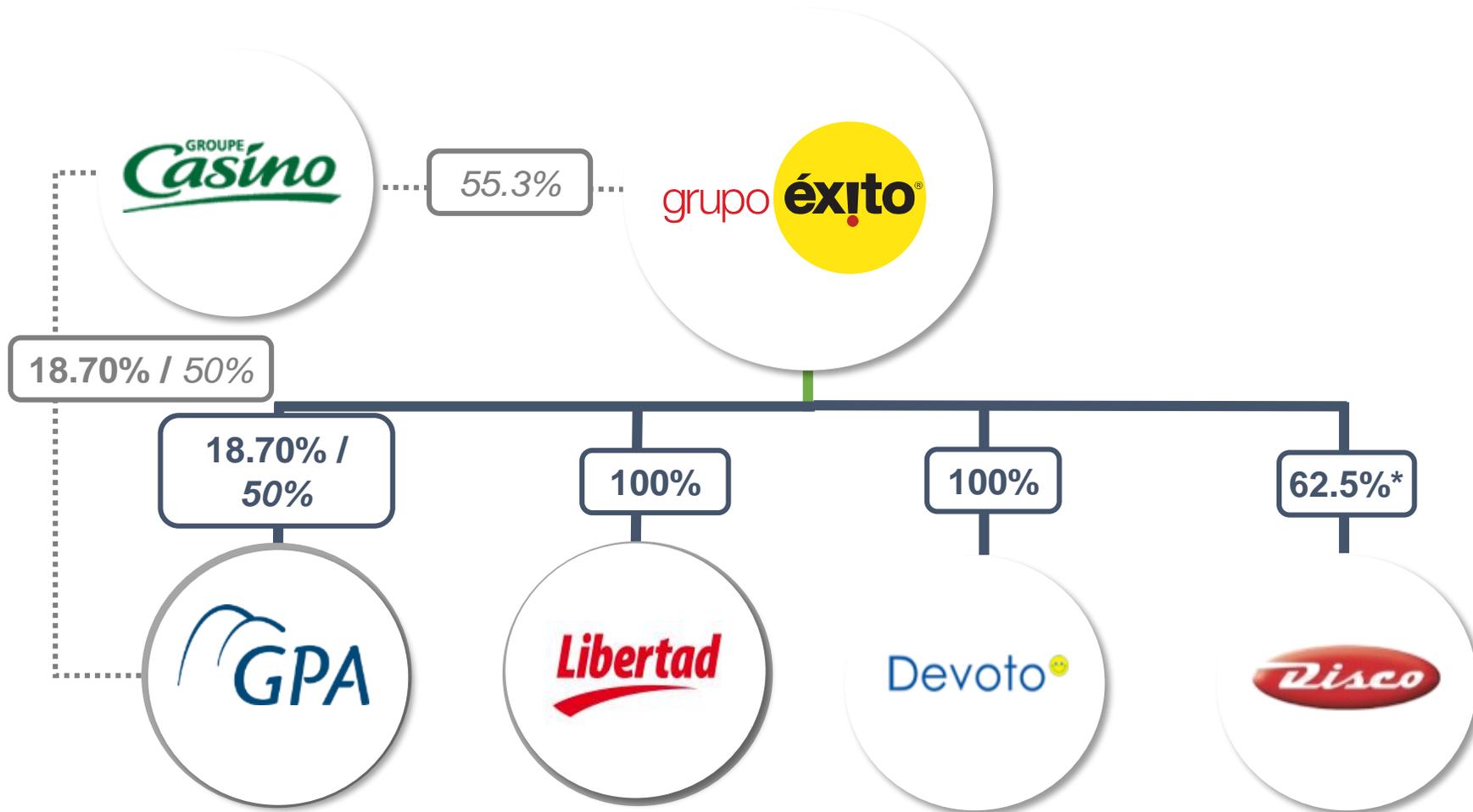
- ✓ Foco en compartir las mejores prácticas y construir futuras iniciativas juntos, enfocados en innovación.



## **Estructura de propiedad, Administración y Estructura accionaria**

# Estructura de propiedad

Estructura internacional de propiedad consolida la mejor de las plataformas de retail en LatAm



% Derechos económicos

% Derechos de voto

\* Grupo Exito consolidó Grupo Disco desde Junio 1<sup>ro</sup>, 2015

## Colombia



**Presidente**  
**Carlos Mario Giraldo**



**Presidente del retail**  
**Carlos Mario Diez**



**Vicepresidente financiero**  
**Manfred Gartz**



**Vicepresidente de Negocios Int**  
**José Gabriel Loaiza**



**Vicepresidente inmobiliario**  
**Juan Lucas Vega**

## Brasil



**Presidente GPA**  
**Peter Estermann**



**Vicepresidente financiero y servicios**  
**Christophe Hidalgo**



**Assaí**  
**Belmiro Gomes**

## Uruguay



**Gerente general**  
**Luis E. Cardoso**



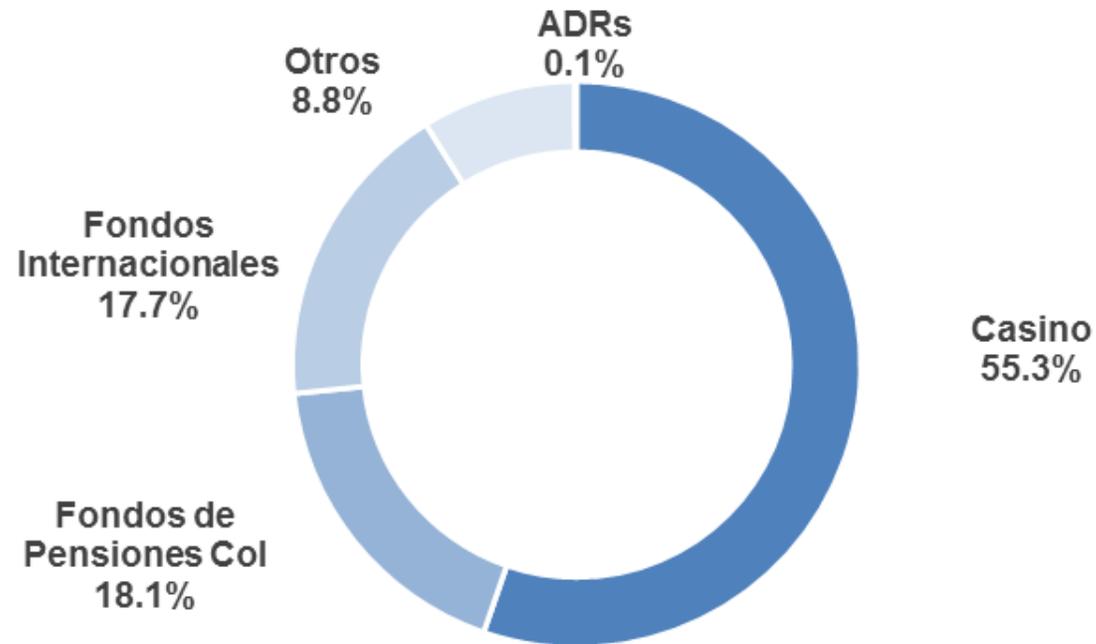
**Devoto**  
**Guillermo Destefanis**

## Argentina



**Gerente General**  
**Jean Christophe Tijeras**

## Estructura accionaria a junio 30 de 2019



Accionistas a Junio 30 de 2019: 9,180

\*Ninguna institución del gobierno posee más del 5% de los derechos de voto



## **Gobierno Corporativo**

# Estándares de Gobierno Corporativo

Avances 2016-2019



Grupo Éxito está comprometido en mejorar continuamente y avanzar en sus estándares de Gobierno Corporativo

## Adoption of Corporate Governance Standards in Colombia

- Revisión completa del Código de Gobierno corporativo y el programa de transparencia en 2017 y mejoras aplicadas en 2018 y 2019
- Adopción del proceso de transacciones con partes relacionadas y el proceso de divulgación de información financiera y no financiera.
- Implementación de controles del uso de información privilegiada
- Modificaciones a las política de transacciones entre partes relacionadas en 2019

## Composición de la Junta Directiva y los Comités de Apoyo

- Junta directiva elegida en marzo 27 del 2019
- Comités de Riesgo y Auditoria compuestos solo por miembros independientes
- El presidente de la junta directiva es un miembro independiente (2019-2021)
- El Presidente de los comités de apoyo es miembro independiente.

## Conflicto de intereses y Transacciones con parte relacionada

- Conflicto de intereses en la junta directiva debe ser solucionado por miembros no conflictuados.
- Transacciones entre partes relacionadas (TPR) serán evaluadas por el comité de Riesgos y Auditoria o la Junta Directiva (dependiendo de la materialidad\*)

## Calificaciones de Gobierno Corporativo

- El nivel de cumplimiento de las mejores prácticas de gobierno corporativo colombiano ("Código País") aumentó, alcanzando un cumplimiento del **97%** en 2018.
- La compañía recibió el reconocimiento de la Bolsa de Valores de Colombia como la compañía del sector privado con **cero tolerancia al fraude y la corrupción**, obteniendo **100%** de valoración en términos de prevención de corrupción. En mejores practicas de Gobierno Corporativo en general, la compañía obtuvo un puntaje de **90,9%**
- La compañía fue incluida en el grupo de compañías activas en contra de la corrupción del Secretariado de Transparencia de la Presidencia de la Republica.
- 1<sup>st</sup> retailer con las mejores prácticas de gobierno corporativo y responsabilidad social \*\*
- La compañía obtuvo, por **sexto año consecutivo** el reconocimiento de emisores –RI otorgado por la Bolsa de Valores, por adopción voluntaria de las mejores practicas con referencia a la divulgación de información y relación con los inversionistas

\* Material transactions are those equal or over 46 thousand current Colombian legal monthly minimum wage. \*\*Survey by Merco in Colombia.

Further information available on [https://www.grupoexito.com.co/phocadownload/corporate-governance-overview/2018/mayo/Corporate-Governance-Code-Grupo-Exito\\_v2.pdf](https://www.grupoexito.com.co/phocadownload/corporate-governance-overview/2018/mayo/Corporate-Governance-Code-Grupo-Exito_v2.pdf)



## Anexos



## Resultados financieros 2T19

## Hechos destacados 2T19

**+12.3%**  
Ingresos operacionales

**-0.2%<sup>(2)</sup>**  
EBITDA recurrente

**6.7%**  
Margen EBITDA recurrente

### Hechos Financieros Destacados



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

### Hechos Operacionales Destacados



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

### Inversión y Expansión



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

### Gobierno corporativo y sostenibilidad



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

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

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

### Ingresos operacionales

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

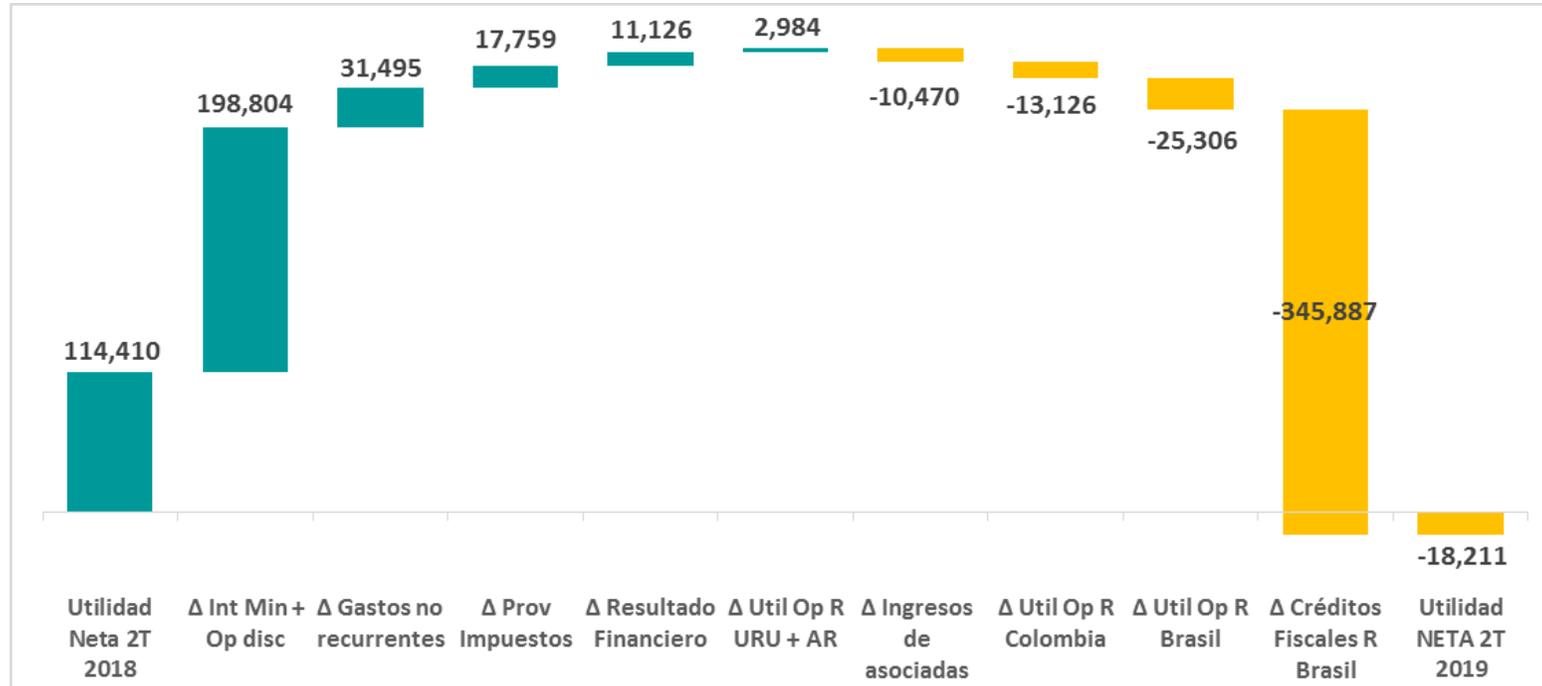
### Margen bruto

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

### EBITDA recurrente

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

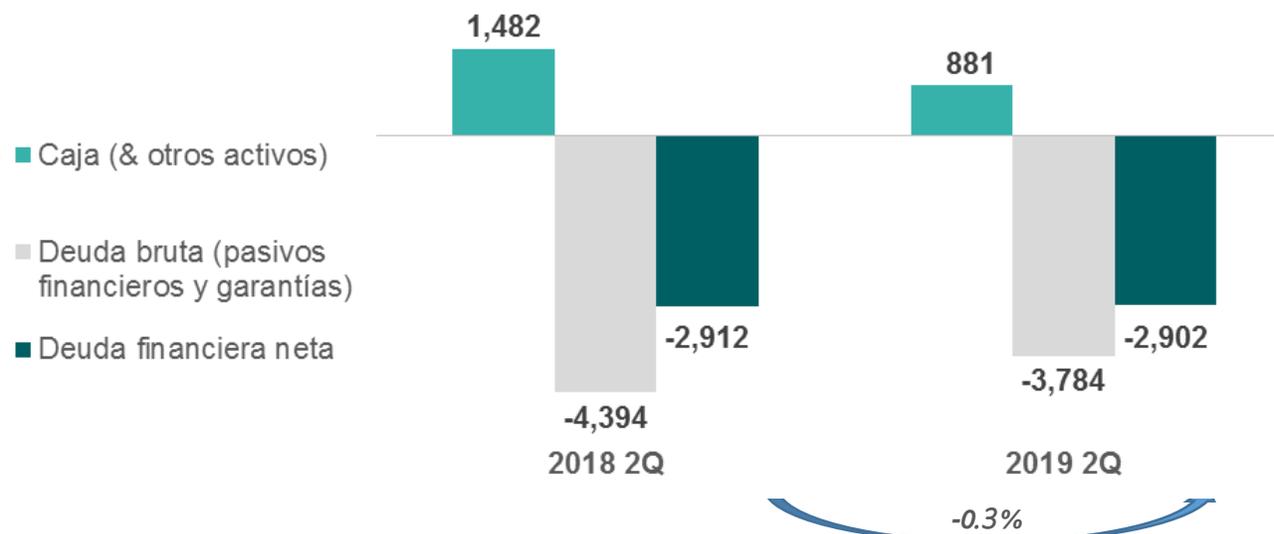
Créditos fiscales afectaron negativamente la base y el desempeño operacional en Brasil



## Hechos a destacar

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

Significativa reducción en deuda bruta representó un menor gasto por intereses



## DFN a nivel holding:

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

## Caja a nivel holding:

- Deuda bruta disminuyó en \$ 610,000 M

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

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

### Colombia - (pre y post NIIF 16)

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

### Brasil - (pre y post NIIF 16)

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

### Uruguay - (pre y post NIIF 16)

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

### Argentina - (pre y post NIIF 16)

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

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

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

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

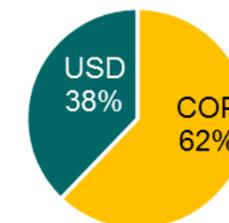
## Deuda neta por país

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

## Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

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

## Deuda bruta a nivel Holding<sup>(2)</sup> por moneda



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

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

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

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

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

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

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



## Resultados Financieros 2018

**Hitos  
2018**

**Ingresos  
operacionales  
+ 8.9%**

**Margen EBITDA  
Recurrente  
+40 pbs 5.7%<sup>(1)</sup>**

**Utilidad neta  
+ 28.3%**

1)

## Hechos financieros:

- ✓ Sólido crecimiento de los ingresos operacionales consolidados (10.2%<sup>(2)</sup> en 4T y 8.9%<sup>(2)</sup> en 2018).
- ✓ Margen EBITDA recurrente creció 51 pbs a 6.2%<sup>(1)</sup> en 4T18 y 40 pbs a 5.7%<sup>(1)</sup> 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 m<sup>2</sup> de GLA<sup>(3)</sup> en 4T18 para un total de 570.000 m<sup>2</sup> de GLA<sup>(3)</sup> en Colombia).

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

# Resultados financieros consolidados 4T/2018

**Crecimiento anual en ventas de 8.6%<sup>(2)</sup> y ganancia de 40 pbs<sup>(1)</sup> en margen EBITDA recurrente**

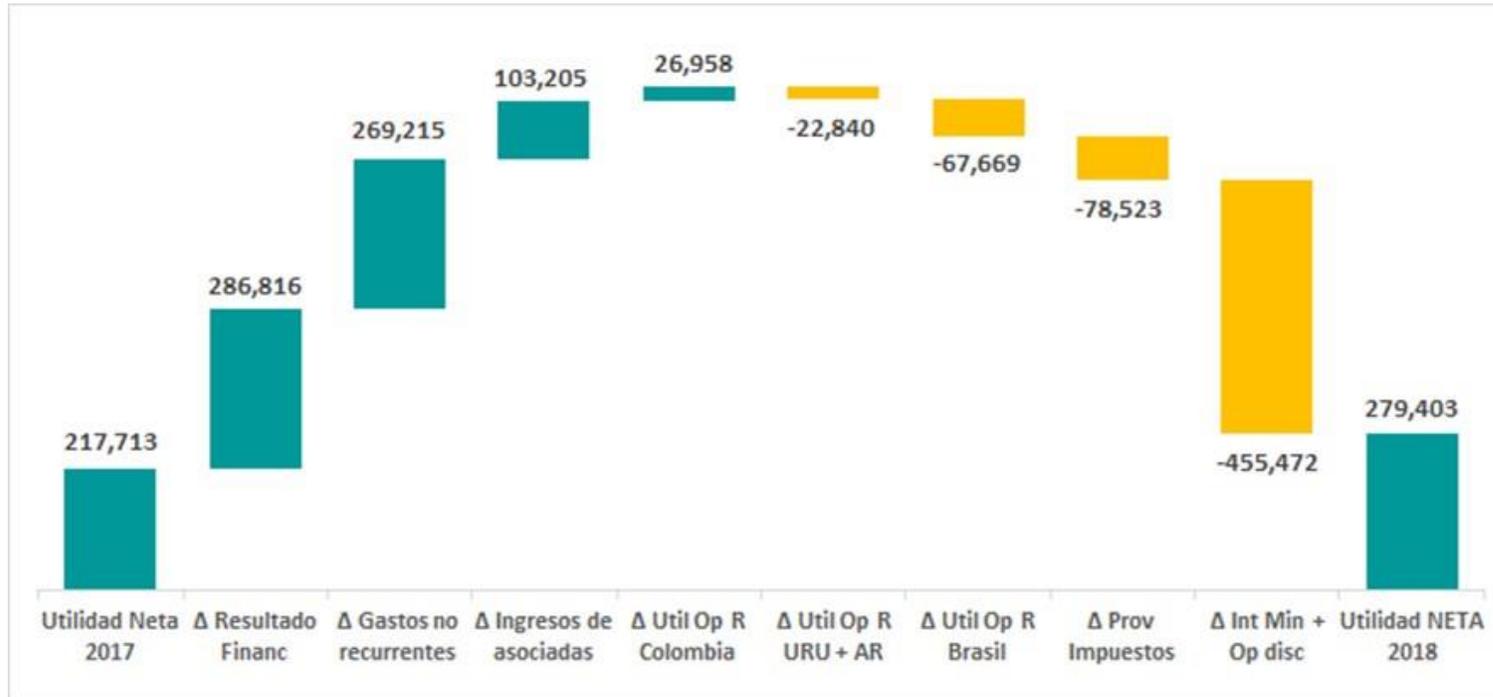
Estado de Resultados Consolidado	4T18 En M COP	4T17 En M COP	4T18/17	2018 En M COP	2017 En M COP	18/17
Ventas Netas	15,382,189	15,476,821	-0.6%	54,009,077	55,556,241	-2.8%
Otros Ingresos	283,573	252,805	12.2%	1,027,093	886,562	15.9%
Ingresos Operacionales	15,665,762	15,729,626	-0.4%	55,036,170	56,442,803	-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&amp;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%<sup>(2)</sup>** en 2018 beneficiadas por la expansión anual en la región (76 tiendas).
- ✓ **Ingresos operacionales** aumentaron **8.9%<sup>(2)</sup>**, beneficiados principalmente por la fuerte contribución de los negocios complementarios (+27.4%<sup>(2)</sup>).
- ✓ **Márgenes EBITDA recurrentes** crecieron **51 pbs<sup>(1)</sup>** en 4T18 y **40 pbs<sup>(1)</sup>** 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 y propuesta de distribución de dividendos

**Utilidad neta creció 28.3% impulsada por una estructura optimizada**



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

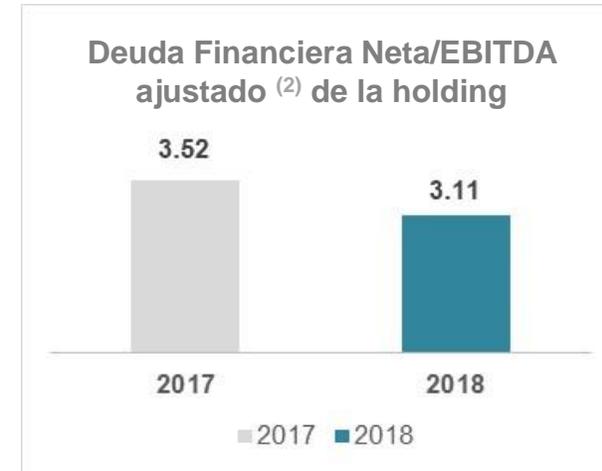
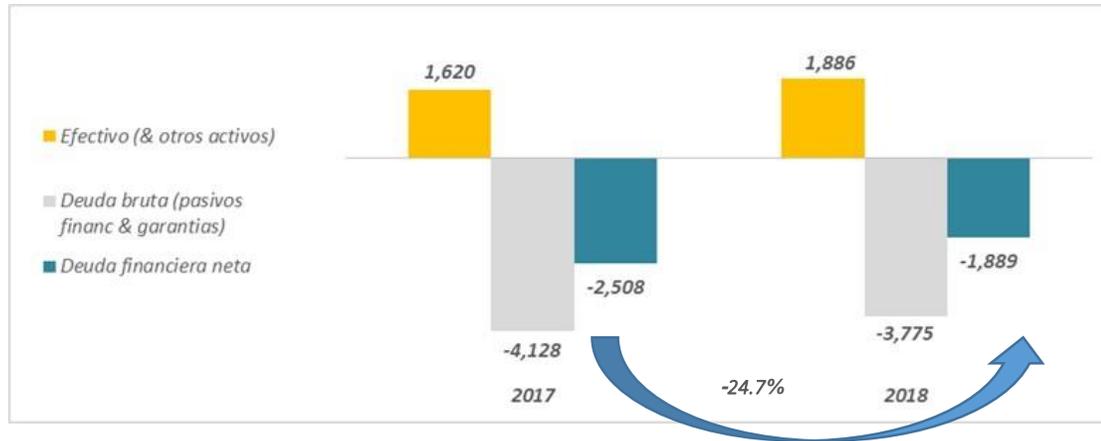
- Gasto de intereses mas bajos por disminuciones en las tasas repo en Brasil (-50 pbs a 6.5%) y Colombia (-50 pbs a 4.25%).
- El efecto positivo de menores gastos no recurrentes principalmente en Brasil.
- Un mayor ingreso de asociadas principalmente de operaciones en Brasil.
- Un mejor desempeño operacional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

# Deuda financiera neta y caja de la holding <sup>(1)</sup> 2018

**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.

# Deuda por país, moneda y vencimiento

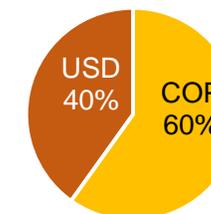
## Deuda neta por país

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
<b>Total deuda bruta <sup>(1)</sup></b>	<b>4,068,737</b>	<b>443,963</b>	<b>6,122,857</b>	<b>37,113</b>	<b>10,672,670</b>
Efectivo y equivalentes de efectivo	1,993,581	187,867	3,726,609	65,707	5,973,764
<b>Deuda Neta</b>	<b>2,075,156</b>	<b>256,096</b>	<b>2,396,248</b>	<b>-</b>	<b>4,698,906</b>

## Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

31 Dic de 2018 (millones de pesos)	Valor nominal <sup>(3)</sup>	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	31/12/2018 <sup>(3)</sup>
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
<b>Total deuda bruta</b>	<b>4,996,510</b>			<b>3,863,006</b>

## Deuda bruta a nivel Holding<sup>(2)</sup> por moneda



# Estado de resultados y CAPEX por país

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

# Balance general consolidado 2018

Balance General Consolidado (En millones de pesos colombianos)	Dic 2018	Dic 2017	Var %
<b>Activos</b>	<b>65,108,101</b>	<b>63,433,322</b>	<b>2.6%</b>
<b>Activo corriente</b>	<b>35,137,623</b>	<b>33,960,011</b>	<b>3.5%</b>
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%
<b>Activos no corrientes</b>	<b>29,970,478</b>	<b>29,473,311</b>	<b>1.7%</b>
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%
<b>Pasivos</b>	<b>46,150,403</b>	<b>43,700,968</b>	<b>5.6%</b>
<b>Pasivo corriente</b>	<b>33,957,741</b>	<b>32,289,247</b>	<b>5.2%</b>
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%
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>12,192,662</b>	<b>11,411,721</b>	<b>6.8%</b>
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%
<b>Patrimonio</b>	<b>18,957,698</b>	<b>19,732,354</b>	<b>-3.9%</b>
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%



**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\*.