



2T18 Resultados Financieros

Ago 15 de 2018

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".

- **2T18 Hechos destacados Financieros y Operacionales**
- **Desempeño por País**
- **Resultados Financieros**
- **Seguimiento a la estrategia internacional**
- **Preguntas y Respuestas**

Crecimiento de márgenes por un mejor desempeño operacional en todas las unidades de negocio

Hechos financieros destacados :

- ✓ Ingresos operacionales consolidados crecieron +8.7% ⁽¹⁾ impulsado por el aumento de las ventas en todos los países y el gran aumento del 42.8% ⁽¹⁾ de los otros ingresos operacionales.
- ✓ El margen de EBITDA recurrente aumentó 70 pb a 5.6% ⁽²⁾
- ✓ La Utilidad Neta del Grupo se incrementó 71.8% para un total de \$119,004 M en 2T18

Hechos operacionales destacados :

- ✓ Crecimiento de las ventas en moneda local y eficiencias operacionales impulsaron el sólido resultado de los márgenes en todas las operaciones.
- ✓ CAPEX consolidado de \$873,293 M en 2T18 (53% en expansión)
- ✓ Piloto de Puntos Colombia lanzado en Pereira en 2T18 (la operación plena comenzó en Agosto 1, 2018)

Plan de sinergias:

- ✓ Continúan avanzando con un ingreso recurrente esperado de USD120 M hacia fin de 2018

Estructura de Deuda:

- ✓ Crédito recibido en Segisor para reducir el endeudamiento a nivel de la holding.

Logros en Sostenibilidad:

- ✓ Reconocimiento como una de las 13 “Compañías activas en Anticorrupción” otorgado por la Oficina de Transparencia de la Presidencia de Colombia.
- ✓ Reconocimiento a la Mejor estrategia de Sostenibilidad y practicas anti corrupción por ANDESCO ⁽³⁾, en la Categoría de “Mejor Gran empresa de otro sector en Colombia”

(1) Excluyendo el efecto negativo de TC de 10.7% en los ingresos operacionales y de 11.4% en el EBITDA recurrente (2) Excluyendo el efecto de los créditos fiscales de Brasil. (3) Asociación Nacional de Empresas de Servicios Públicos y Comunicaciones .

2T18 Hechos financieros y operacionales destacados grupo éxito

Crecimiento de márgenes por un mejor desempeño operacional en todas las unidades de negocio

Actividades de Expansión:

- ✓ **CAPEX Consolidado:** COP\$873,293 M en 2T18 (53% expansion)
 - **CAPEX Colombia:** COP\$143,815 M (50% en real estate incluyendo Viva Envigado y Viva Tunja)

- ✓ **Expansión en Retail :** 13 aperturas en 2T18 (5 de conversiones); 53 aperturas en 12M.
 - Colombia: 1 Éxito y 2 Super Inter y 4 Surtimayorista de conversiones
 - Brazil: 3 Assaí (1 de conversión)
 - Uruguay: 3 Devoto Express

Total almacenes 2T18: 1,556 (Col: 559, Bra ⁽¹⁾: 881, Uru: 87, Arg: 29)

Total Area: 2.8 M m²

- ✓ **Expansión Inmobiliaria**
 - Colombia: Avance de Viva Envigado (92%) y de Viva Tunja (80%), apertura en 4T18



Surtimayorista
Autopista Sur



Viva Envigado

(1) Total Almacenes en Brasil no incluyen farmacias, Estaciones de gasolina ni los de la operación discontinua de Via Varejo.

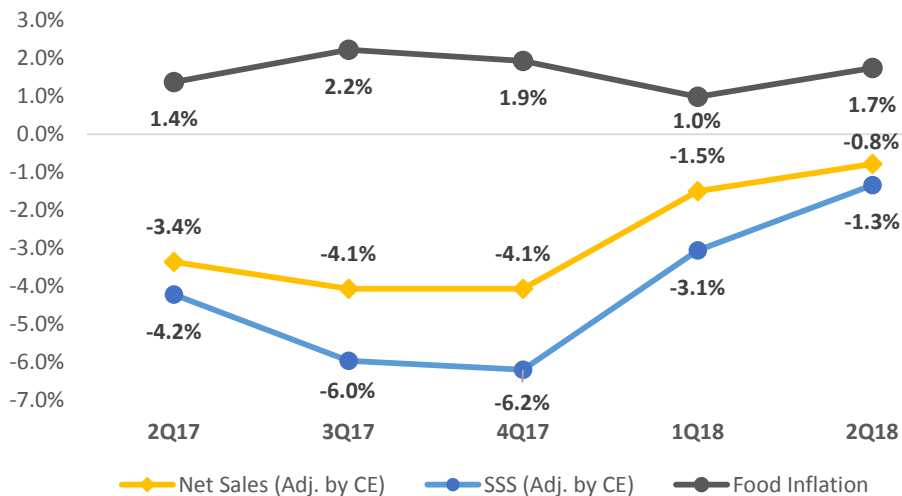
Nota: Almacenes totales no incluyen "Aliados" en Colombia ni en Brasil.

2T18 Desempeño de Ventas: Colombia

Mejora secuencial en Ventas Netas totales ⁽¹⁾ y mismos metros ⁽¹⁾

En M COP	2T18			Ajustado por efecto calendario ⁽¹⁾		1S18			Ajustado por efecto calendario ⁽¹⁾	
	Ventas Netas	Var. Ventas netas	Var. SSS	Var. Ventas netas	Var. SSS	Ventas Netas	Var. Ventas netas	Var. SSS	Var. Ventas netas	Var. SSS
Total Colombia	2,532,112	0.8%	0.2%	-0.8%	-1.3%	5,107,929	-0.1%	-1.1%	-1.1%	-2.1%
Éxito	1,712,440	1.2%	1.2%	-1.3%	-1.3%	3,481,553	0.2%	-0.4%	-1.2%	-1.8%
Carulla	368,628	0.5%	0.4%	0.8%	0.7%	730,472	-0.3%	-0.3%	-0.5%	-0.5%
Surtimax + Super Inter	336,529	-9.2%	-10.7%	-8.9%	-10.4%	685,365	-8.8%	-9.7%	-8.9%	-9.8%
B2B(2) + Otros	114,515	36.5%	48.1%	36.5%	48.1%	210,539	33.8%	43.7%	33.8%	43.7%

Éxito Net Sales & SSS trend vs Food Inflation



Mejora secuencial de las ventas producto de:

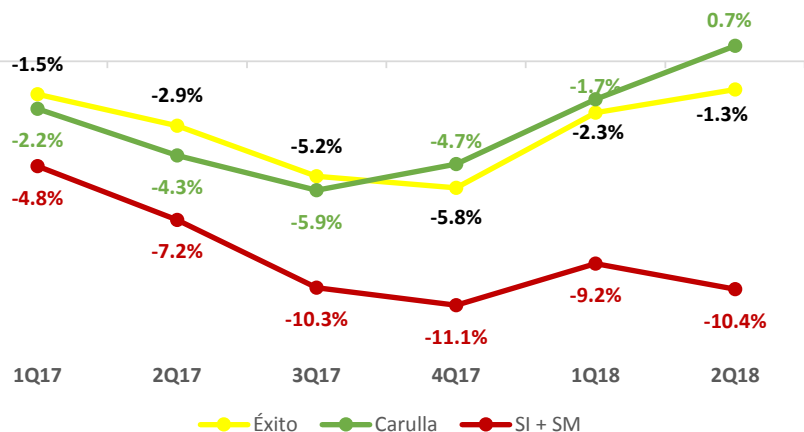
- ✓ Mayor participación de la categoría de no alimentos (28% +230pb)
- ✓ Desempeño sólido del Omnicanal en 2T18 (+26%)
- ✓ Fuerte crecimiento de ventas (+62.5%) y mismos metros (+48.1%) de Surtimayorista.
- ✓ Sólida contribución de 22 Almacenes abiertos en los últimos 12M.

(1) Variaciones en las ventas netas totales y mismos metros en Colombia incluyen el ajuste por efecto calendario de 1.5% en 2T18 y de 1.0% en 1S18 (2) SM & SI: Surtimax y Super Inter (3) B2B & Otros: Ventas de Surtimayorista, aliados, institucionales y terceros.

2T18 Desempeño de Ventas: Colombia

Mejora secuencial en Ventas netas totales ⁽¹⁾ y mismos metros ⁽¹⁾

% Crecimiento SSS Aj EC



Éxito:

- ✓ Tendencia de mejores ventas en los últimos 2 trimestres
- ✓ Mejor Desempeño en todas las regiones
- ✓ Crecimiento de la categoría de no alimentos, hogar, textiles y electrónica, impulsada por el efecto de la Copa Mundial de Fútbol.

Carulla:

- ✓ Tendencia de mejores ventas en los últimos 3 trimestres
- ✓ Ventas sólidas en Cali y la región cafetera.
- ✓ Gran mejora en Bogotá impulsada por el modelo Fresh Market.
- ✓ Los 3 almacenes con Fresh Market aumentaron ventas 10.2% en Junio

Surtimax & Super Inter:

- ✓ Ventas afectadas por la fuerte deflación (-7.7%) en categorías clave (aceite, azúcar y arroz) y una fuerte expansión no rentable de competidores
- ✓ Estrategias claras para mejorar la tendencia se enfocan en precio, actividades de fidelización, surtido y logística.

B2B y Otros ⁽³⁾:

- ✓ Aumento en la contribución a las ventas **(+120 pb)** para un **4.5%**
- ✓ SSS **+48.1%** ⁽¹⁾
- ✓ Surtimayorista:
 - 62.5% de incremento en las ventas.
 - 4 Almacenes abrieron en 2T18 para 12 Almacenes abiertos en los últimos 12M en 2T18
 - Margen EBITDA positivo y sólidos retornos
 - 2x ventas después de conversiones

(1) Variaciones en las ventas netas totales y mismos metros en Colombia incluyen el ajuste por efecto calendario de 1.5% en 2T18 y de 1.0% en 1S18 (2) SM & SI: Surtimax y Super Inter (3) B2B & Otros: Ventas de Surtimayorista, aliados, institucionales y terceros.

Modelo Fresh Market



Carulla Pepe Sierra


- **Innovación** de la categoría de frescos en Carulla
- **Calidad**, diferenciación y servicio
- Crecimiento **doble-dígito de ventas** después de la implementación del modelo.

- ✓ Más de 26k SKU's
- ✓ Experiencias de café y chocolate
- ✓ Carne madurada
- ✓ Horno artesanal para pizza orgánica
- ✓ Panadería artesanal

Programa de Fidelización: “Puntos Colombia”

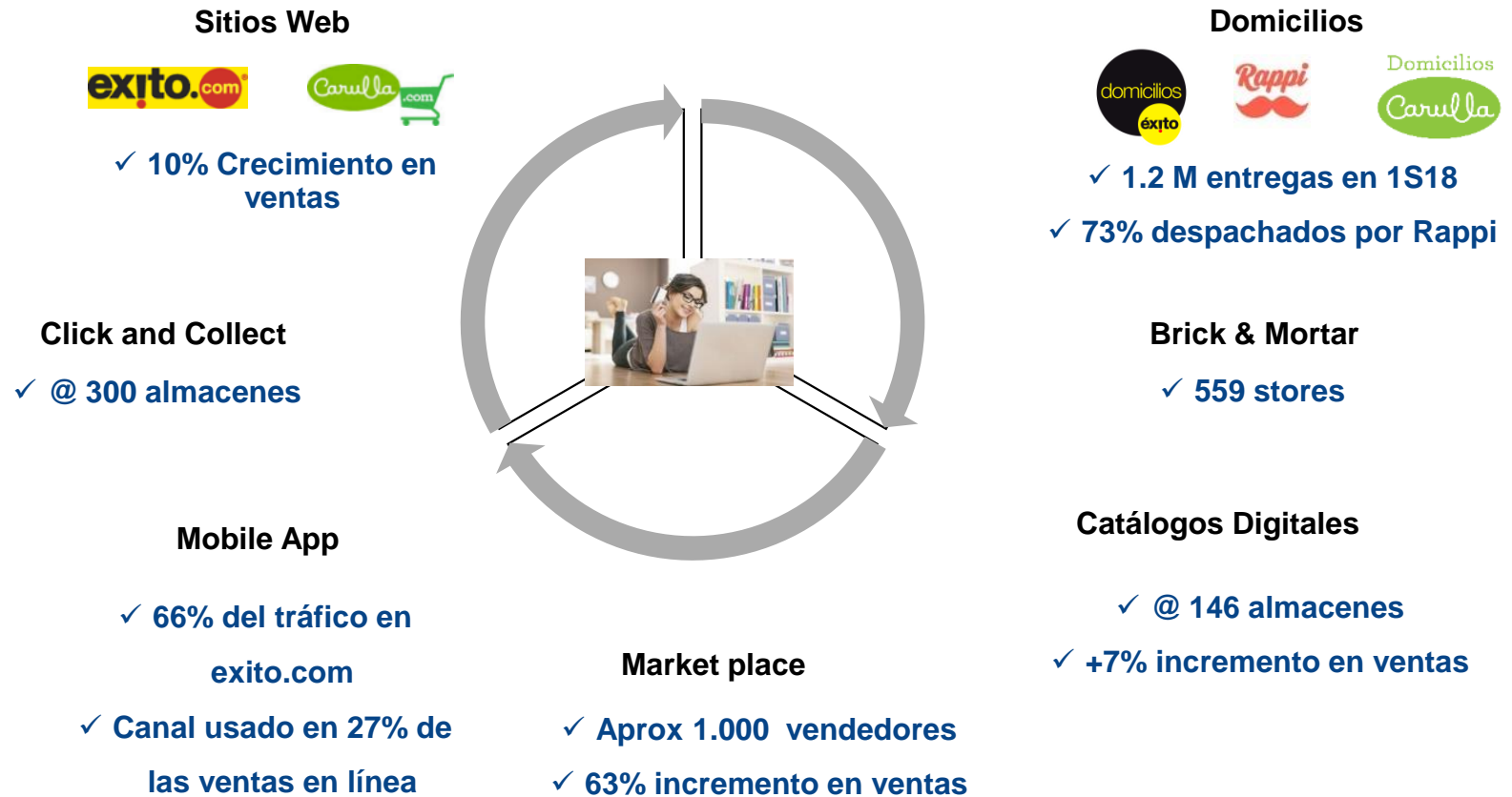


La lealtad como uno de los principales diferenciadores en el Mercado.

- **14.8 M** clientes inscritos versus 10 M esperados inicialmente
 - **Lanzado** en **Agosto 1 de 2018**, el **ecosistema** más grande de emisión y redención en **Colombia**.
 - Primer **programa de coalición** formado por un retailer y un banco en LatAm, líderes del Mercado: **Grupo Éxito y Grupo Bancolombia**.
- 
- **Alto potencial de monetización de datos: información transaccional, de consume y campañas de mercadeo.**
 - Un posicionamiento **Every Day** para incrementar la relevancia y uso en medio de diversas **categorías**: Supermercados y comercio, comidas rápidas y entretenimiento, combustible, tarjetas de crédito
 - **Una categoría robusta de Viajes:**
 - ✓ +300 Aerolíneas - +300,000 hoteles en el mundo - 50,000 oficinas de renta de vehículos y actividades de destino turístico.
 - **Opciones** de pago con **puntos o** conjuntamente con efectivo

Estrategia Omnicanal

30% de crecimiento en ventas en 1S18
159,000 M



2T18 Desempeño de Ventas: Brasil

Crecimiento en Ventas Netas impulsadas por la recuperación de Multivarejo y el Desempeño consistente de Assaí

En M COP	2T18			Ajustado por efecto calendario ⁽¹⁾		1S18			Ajustado por efecto calendario ⁽¹⁾	
	Ventas Netas	Var. Ventas netas	Var. SSS	Var. Ventas netas	Var. SSS	Ventas Netas	Var. Ventas Netas	Var. SSS	Var. Ventas netas	Var. SSS
Total Brasil	9,204,787	10.4%	3.9%	11.9%	5.4%	19,124,624	9.0%	4.2%	8.8%	4.0%

■ Assaí ⁽¹⁾:

- ✓ **Ventas Netas +23.5%** ⁽¹⁾ **SSS +4.7%** ⁽¹⁾ beneficiadas por aumento en volúmenes y madurez de los **21 Almacenes abiertos** durante los últimos 12M y a pesar de la deflación de alimentos.
- ✓ **44.8% de las ventas de alimentos en Brasil**
- ✓ **+200 pb** de ganancia de **participación de mercado** ⁽²⁾

■ Multivarejo ⁽¹⁾:

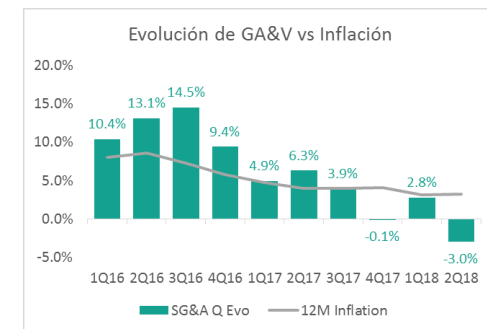
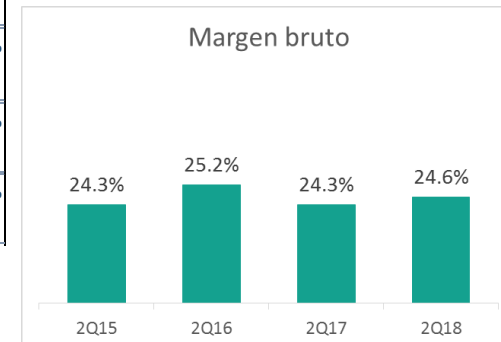
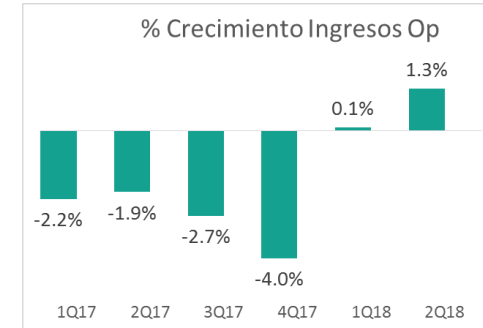
- ✓ **Tendencia positiva en todas las marcas** debido a la **transformación digital**, las actividades de fidelización y las estrategias de diferenciación comercial.
- ✓ **Ganancia de cuota de Mercado en ventas mismos metros +100 pb** ⁽²⁾
- ✓ Estrategia de **transformación digital** en marcha.

(1) Variaciones en ventas totales y mismos metros en moneda local incluyen el efecto de las conversiones y del ajuste del efecto calendario de 1.4% en 2T18 y 0.2% en 1S18. Las ventas de alimentos en Brasil incluye Multivarejo + Assaí. Via Varejo está registrada como operación discontinua. (2) Reportada por Nielsen.

2T18 Resultados Operacionales: Colombia⁽¹⁾ grupo éxito

Margen operacional mejoró 120 pb por el control en gastos y la recuperación de las ventas

Colombia	2T18	2T17	2T18/17	1S18	1S17	1S18/17
	En M COP	En M COP		En M COP	En M COP	
Ventas Netas	2,532,112	2,513,016	0.8%	5,107,929	5,115,122	-0.1%
Otros Ingresos	146,280	130,219	12.3%	269,650	224,255	20.2%
Ingresos Operacionales	2,678,392	2,643,235	1.3%	5,377,579	5,339,377	0.7%
Utilidad Bruta <i>Margen bruto</i>	659,525 24.6%	643,485 24.3%	2.5%	1,314,547 24.4%	1,323,545 24.8%	-0.7%
Gastos de Adm y Ventas <i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	-563,701 -21.0%	-581,182 -22.0%	-3.0%	-1,171,143 -21.8%	-1,172,306 -22.0%	-0.1%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	95,824 3.6%	62,303 2.4%	53.8%	143,404 2.7%	151,239 2.8%	-5.2%
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	154,908 5.8%	123,324 4.7%	25.6%	262,217 4.9%	273,509 5.1%	-4.1%



- ✓ **Crecimiento en ventas** impulsadas por la recuperación de **las ventas** y la **sólida contribución** de los **negocios inmobiliarios y financiero**.
- ✓ **Margen bruto** aumentando por efecto volumen, reducción de la merma y contribución de los negocios complementarios.
- ✓ **GA&V** se redujeron 100 pb como % de los Ingresos Operacionales, debido a simplificación de los procesos, menor gasto de arrendamiento y optimización de la nómina.
- ✓ **Margen de EBITDA recurrente** se expandió 110 pb por el crecimiento de las ventas y las mejoras en productividad..

(1) El perímetro Colombia incluye la consolidación de Almacenes Exito S.A. y sus subsidiarias en el país. Las diferencias en la base del 2T17 versus la reportada en 2017 está asociada a las reclasificaciones a nivel del costo y el gasto para efectos de comparación.

2T18 Resultados Operacionales: Brasil



Mayor rentabilidad producto del sólido crecimiento en Assaí y las mejoras operacionales en Multivarejo

Brasil	2T18	2T17		1S18	1S17	
Segmento de Alimentos	En M COPM	En M COP	2T18/17	En M COP	En M COP	1S18/17
Ventas Netas	9,204,787	9,620,287	-4.3%	19,124,624	19,362,595	-1.2%
Otros Ingresos	112,774	67,615	66.8%	190,238	135,218	40.7%
Ingresos Operacionales	9,317,561	9,687,902	-3.8%	19,314,862	19,497,813	-0.9%
Utilidad Bruta <i>Margen bruto</i>	2,471,670 26.5%	2,672,335 27.6%	-7.5%	4,716,727 24.4%	4,920,790 25.2%	-4.1%
Gastos de Adm y Ventas <i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	-1,775,461 -19.1%	-1,959,088 -20.2%	-9.4%	-3,704,634 -19.2%	-3,939,262 -20.2%	-6.0%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	696,209 7.5%	713,247 7.4%	-2.4%	1,012,093 5.2%	981,528 5.0%	3.1%
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	862,267 9.3%	887,410 9.2%	-2.8%	1,364,334 7.1%	1,333,366 6.8%	2.3%
Utilidad bruta excluyendo ajuste <i>Margen bruto excluyendo ajuste</i>	2,125,783 22.8%	2,261,516 23.3%	-6.0%	4,370,840 22.6%	4,509,971 23.1%	-3.1%
EBITDA recurrente excluyendo ajuste <i>Margen EBITDA recurrente excluyendo ajuste</i>	516,380 5.5%	476,591 4.9%	8.3%	1,018,447 5.3%	922,547 4.7%	10.4%

Resultados en pesos afectados por un efecto negativo de TC del 12.9%

- ✓ **Ventas +10.4%** ⁽²⁾ principalmente por el Desempeño de **Assaí** (+23.5%) y el **rápido crecimiento** en **Multivarejo**.
- ✓ **Margen bruto** disminuyó 50 pb a 22.8% ⁽¹⁾ por un nivel estable en Multivarejo y Assaí impulsado por la expansión, la madurez de los Almacenes y el efecto positivo de las conversiones.
- ✓ **Margen de EBITDA recurrente** aumentó 60 pb a 5.5% ⁽¹⁾ por una sólida evolución de las ventas y mejores eficiencias operacionales en Multivarejo y madurez de Almacenes de Assaí.

(1) Las cifras excluyen el efecto de los créditos fiscales (2) Variaciones en moneda local incluyen los efectos de conversiones.

Nota: Brasil alimentos incluye Multivarejo y Assaí; Via Varejo S.A no está incluida y es clasificada como operación discontinua. Las diferencias en la base 2T17 vs la reportada en 2017 están asociadas a reclasificaciones hechas para efectos de comparación.

2T18 Ventas Netas y Resultados operacionales : Uruguay

Ventas sólidas ⁽¹⁾⁽³⁾ y crecimiento de márgenes producto de eficiencias

Uruguay	2T18	2T17	2T18/17	1S18	1S17	1S18/17
	En M COP	En M COP		En M COP	En M COP	
Ventas Netas	580,821	603,961	-3.8%	1,290,126	1,272,338	1.4%
Otros Ingresos	6,458	6,140	5.2%	12,205	11,264	8.4%
Ingresos Operacionales	587,279	610,101	-3.7%	1,302,331	1,283,602	1.5%
Utilidad Bruta	197,977	201,965	-2.0%	446,755	434,779	2.8%
<i>Margen bruto</i>	33.7%	33.1%		34.3%	33.9%	
Gastos de Adm y Ventas	-164,359	-168,751	-2.6%	-343,951	-340,776	0.9%
<i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	-28.0%	-27.7%		-26.4%	-26.5%	
Utilidad Operacional recurrente	33,618	33,214	1.2%	102,804	94,003	9.4%
<i>Margen operacional recurrente</i>	5.7%	5.4%		7.9%	7.3%	
EBITDA recurrente	40,057	39,377	1.7%	115,772	106,280	8.9%
<i>Margen de EBITDA recurrente</i>	6.8%	6.5%		8.9%	8.3%	

Resultados en pesos afectados por el efecto negativo de TC del 9.0%

- ✓ **Ventas totales ⁽¹⁾⁽²⁾ y SSS ⁽¹⁾⁽²⁾ +6.2%** impulsadas por el sólido Desempeño de la marca Disco y a categoría de no alimentos beneficiada por el efecto del Mundial de Futbol en los Almacenes Geant. .
- ✓ Crecimiento del **Margen bruto** por los esfuerzos en optimización de la merma y actividades de control de costos.
- ✓ **Margen de EBITDA recurrente** ganó 30 pb por el aumento de las ventas y las eficiencias de costos.

(1) Variaciones en moneda local (2) Datos ajustados por el efecto calendario (3) Excluye el efecto negativo de TC de 9.0%.

2T18 Ventas y Resultados operacionales: Argentina



Libertad con resultados superiores al mercado y mejoró la productividad en 40 pb

Argentina	2T18	2T17	2T18/17	1S18	1S17	1S18/17
	En M COP	En M COP		En M COP	En M COP	
Ventas Netas	281,820	319,385	-11.8%	596,629	640,867	-6.9%
Otros Ingresos	17,933	20,563	-12.8%	36,942	37,743	-2.1%
Ingresos Operacionales	299,753	339,948	-11.8%	633,571	678,610	-6.6%
Utilidad Bruta <i>Margen bruto</i>	104,267 34.8%	115,854 34.1%	-10.0%	217,399 34.3%	232,933 34.3%	-6.7%
Gastos de Adm y Ventas <i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	-98,793 -33.0%	-111,089 -32.7%	-11.1%	-207,020 -32.7%	-220,915 -32.6%	-6.3%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	5,474 1.8%	4,765 1.4%	14.9%	10,379 1.6%	12,018 1.8%	-13.6%
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	8,854 3.0%	8,800 2.6%	0.6%	17,368 2.7%	19,961 2.9%	-13.0%

Resultados en pesos afectados por el efecto negativo de TC del 34%

- ✓ **Ventas totales** ⁽¹⁾ ⁽²⁾ y **SSS** ⁽¹⁾ ⁽²⁾ **+34.6%** impulsadas por la categoría de electrónica (+86%) debido a una gran respuesta a las estrategias comerciales y el efecto positivo del Mundial de Futbol.
- ✓ **Margen bruto** aumentó 70 pb por la contribución del negocio inmobiliario, mejora en logística y menor nivel de merma.
- ✓ **Margen de EBITDA recurrente** incremento 40 pb producto de eficiencias operacionales y dilución de costos y gastos por mayores ventas. .

Crecimiento en ventas y de márgenes operacional y EBITDA en todas las unidades de negocio

Estado de Resultados Consolidado	2T18 Millones de pesos	2T17 Millones de pesos	%Var	1S18 Millones de pesos	1S17 Millones de pesos	%Var
Ventas netas	12,598,247	13,053,737	-3.5%	26,117,317	26,386,981	-1.0%
Otros ingresos	282,343	213,984	31.9%	507,061	406,653	24.7%
Ingresos Operacionales	12,880,590	13,267,721	-2.9%	26,624,378	26,793,634	-0.6%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	3,432,313 26.6%	3,623,224 27.3%	-5.3%	6,693,536 25.1%	6,910,494 25.8%	-3.1%
Gastos de Administración y Ventas <i>GA&V/Ingresos Operacionales</i>	-2,601,188 -20.2%	-2,809,695 -21.2%	-7.4%	-5,424,856 -20.4%	-5,671,706 -21.2%	-4.4%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	831,125 6.5%	813,529 6.1%	2.2%	1,268,680 4.8%	1,238,788 4.6%	2.4%
Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito <i>Margen neto</i>	119,004 0.9%	69,263 0.5%	N/A	128,988 0.5%	61,670 0.2%	N/A
EBITDA recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	1,066,086 8.3%	1,058,911 8.0%	0.7%	1,759,691 6.6%	1,733,116 6.5%	1.5%
Utilidad bruta excluyendo ajuste <i>Margen bruto excluyendo ajuste</i>	3,086,426 24.0%	3,212,405 24.2%	-3.9%	6,347,649 23.8%	6,499,675 24.3%	-2.3%
EBITDA recurrente excluyendo ajuste <i>Margen EBITDA recurrente excluyendo ajuste</i>	720,199 5.6%	648,092 4.9%	11.1%	1,413,804 5.3%	1,322,297 4.9%	6.9%

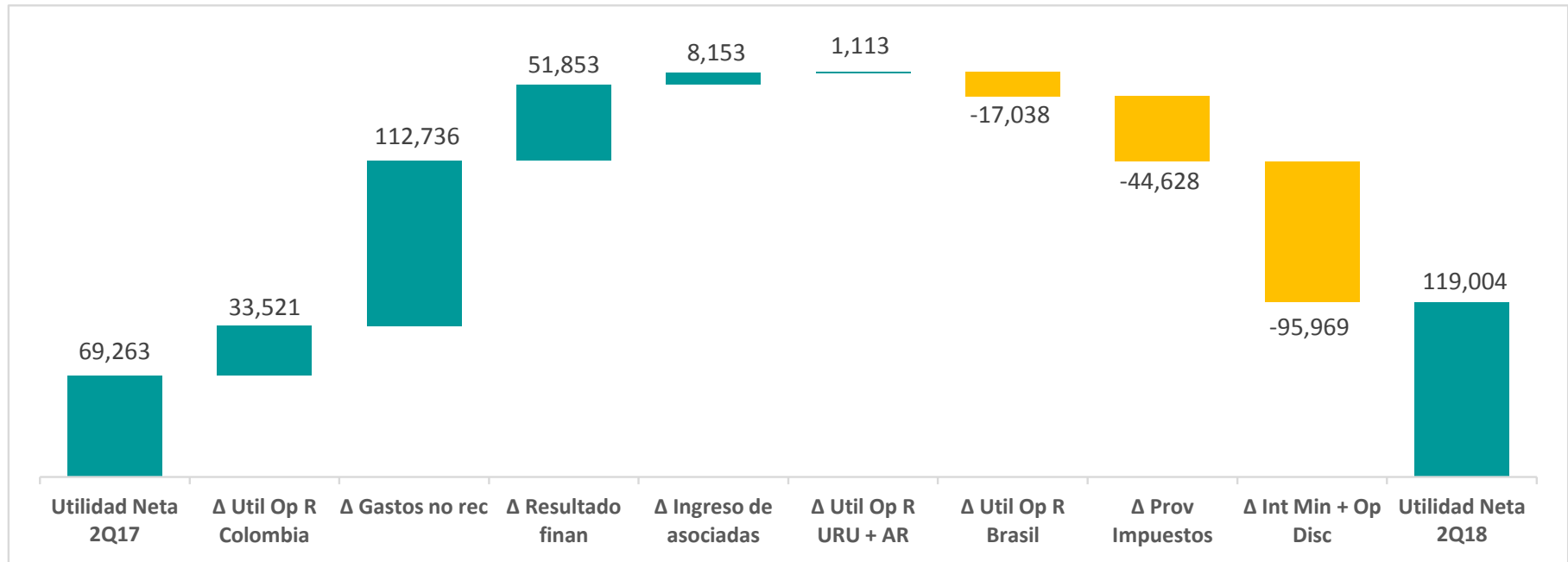
Resultados en pesos afectados por el efecto negativo de TC del 10.7% en las ventas

- ✓ **Ventas totales (+8.1%⁽²⁾)** impulsadas por el crecimiento en **todos los países** y la expansión 12M en la región (53 Almacenes).
- ✓ **Ingresos Operacionales (+8.7%⁽²⁾)** beneficiados por la **sólida contribución** de **los negocios complementarios (+42.8%⁽²⁾)**.
- ✓ **Margen de EBITDA recurrente** aumentó 70 pb⁽¹⁾ por eficiencias operacionales en todos los países, principalmente en Brasil y Colombia
- ✓ **Utilidad Neta** aumentó 71.8% a \$119,004 M en 2T18 comparado con \$69,263 M en 2T17.

(1) Datos excluyen el efecto de los créditos fiscales (2) Excluye el efecto negativo de TC 10.7% en ventas y de 11.4% en EBITDA recurrente Nota: Cifras no incluyen a Via Varejo S.A. (clasificada como discontinua). Diferencias en 2T17 versus las registradas en 2017 están asociadas a reclasificaciones a nivel del costo y gasto para efectos de comparación.

Utilidad Neta del Grupo

Utilidad Neta reflejó las eficiencias financieras y operacionales en la región



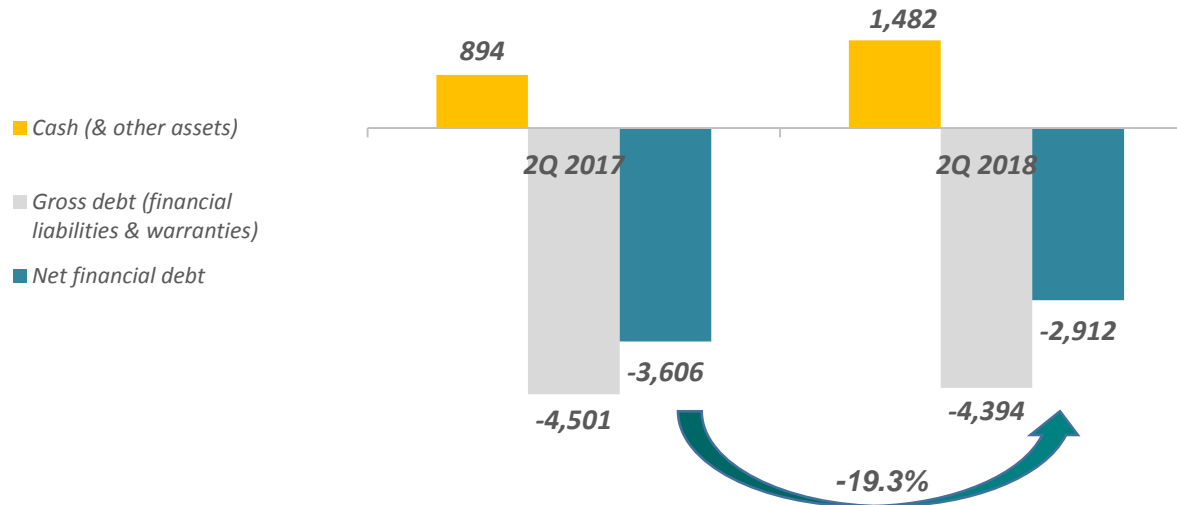
La **Utilidad Neta del Grupo** reflejó principalmente:

- Productividad que impulsó el Desempeño operacional en todos los países, principalmente de Colombia.
- Un efecto positivo de la disminución de los gastos no recurrentes relacionados con una estructura más plana y optimizada
- Menores gastos financieros por tasas repo más bajas (Bra ⁽¹⁾ -375 pb, Col ⁽¹⁾ -200 pb)
- Utilidad Operacional Recurrente de las operaciones internacionales negativamente afectadas por el efecto del TC.

(1) Tasa SELIC en Brasil y repo en Colombia

Deuda Neta y Caja a nivel Holding (1)

Mejor resultado por menor gasto financiero y rebalanceo de la deuda



DFN a nivel holding:

- ✓ Mayor nivel de caja por recursos recibidos del crédito en Segisor para reducir el endeudamiento a nivel de la holding.
- ✓ DFN disminuyó 19.3% (-0.7% excluyendo los recursos recibidos de Segisor) vs 2T17 a COP\$2.9 B
- ✓ Tasa Repo disminuyó 200 pb en 2T18 (4.25%) vs 2T17 (6.25%)
- ✓ Tasa de interés menor a IBR3M + 3.5% en COP y menor a LIBOR3M + 1.75% in USD

Seguimiento a las Sinergias



4 países

USD 120 M

Beneficios anuales recurrentes esperados en 2018

28

Iniciativas bajo ejecución

Formatos & Marcas

Cash & Carry



Autopista Sur

2x

Aumento de las ventas vs los almacenes convertidos



Ciudadela Cafam

+4

Almacenes abiertos en 2T18



Pradera

13

Almacenes operando a la fecha



Turbaco

<1,000 m²

Innovando con almacenes más pequeños para crear tiendas de C&C de proximidad

Seguimiento a las Sinergias – Réplica de modelos

Lideres en la propuesta de formatos de valor en la región con el modelo Fresh Market

Crecimiento en ventas adicionales después de la implementación del modelo

Implementado en **24** alm

3 alm
+7.8% (1)

11 alm
+8% (1)

9 alm
+6% (1)

1 alm
+12% (1)



Carulla Pepe Sierra



+1 alm en 2T18



Ibirapuera



Alphaville

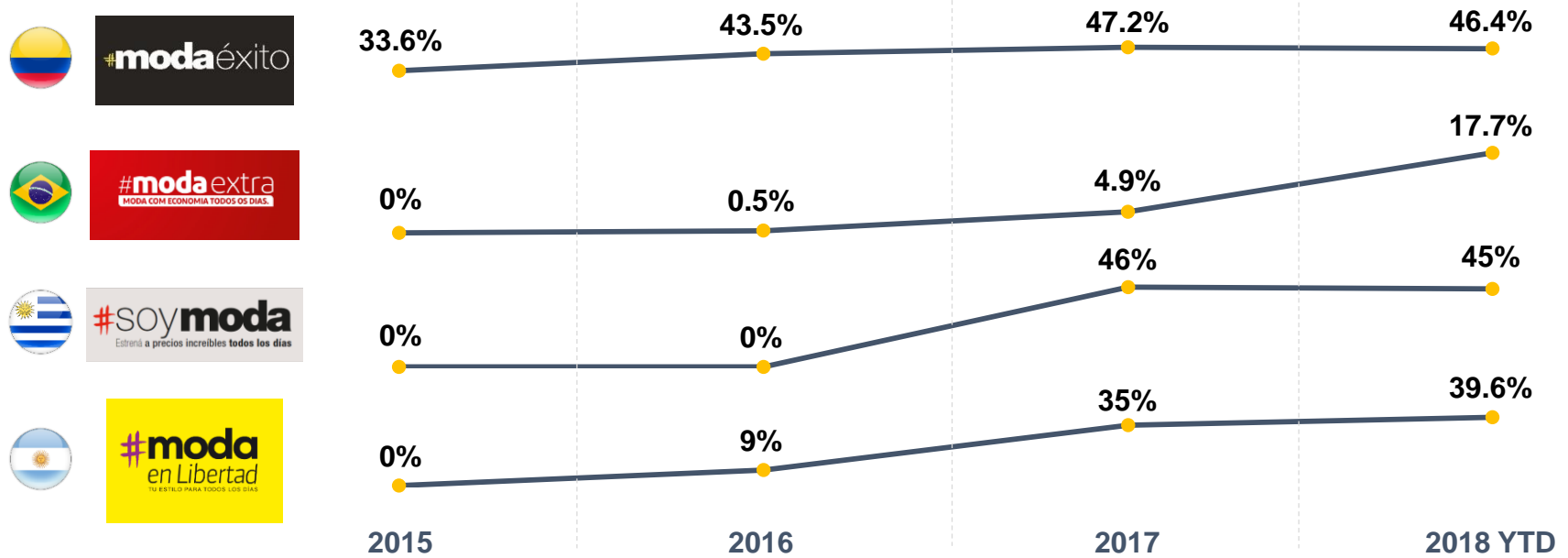


+6 alm en 2T18

(1) Crecimiento en ventas adicionales versus los Almacenes premium de la misma marca por país.

Seguimiento a las Sinergias– Modelo Textil

Arkitect & Bronzini posicionadas como marcas regionales



Incremento de la participación de las marcas en la mezcla de ventas



Seguimiento a las Sinergias– Actividades conjuntas grupo éxito

Crecimiento del poder de compra de alimentos producto de una sólida integración



400

Contenedores con
alimentos



x1.3

Volumen en 1S18 vs 1S17



USD **18.6**
millones

Compras conjuntas



USD **1.7**
millones

Ahorros a nivel del
costo

Ejemplo: Compras de queso mozzarella



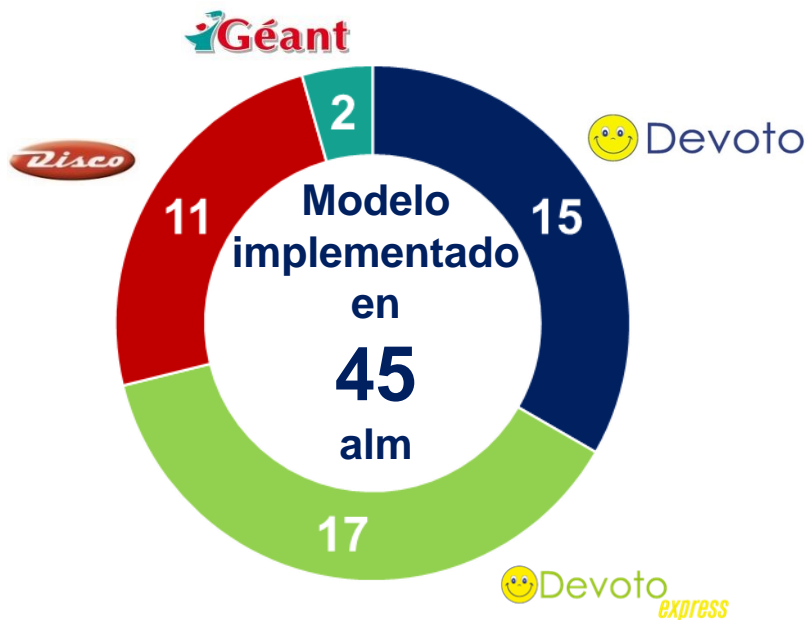
USD 3.9 M
Compras conjuntas

17% Ahorros a nivel
del costo

49 Contenedores

Seguimiento a las Sinergias– Mejores prácticas

Excelencia Operacional implementada en Uruguay inspirada en la experiencia colombiana



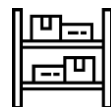
+8.5%

Incremento en productividad en los Almacenes en operación vs n-1



-2.5%

Reducción de agotados



-7.7%

Reducción del valor del inventario vs n-1

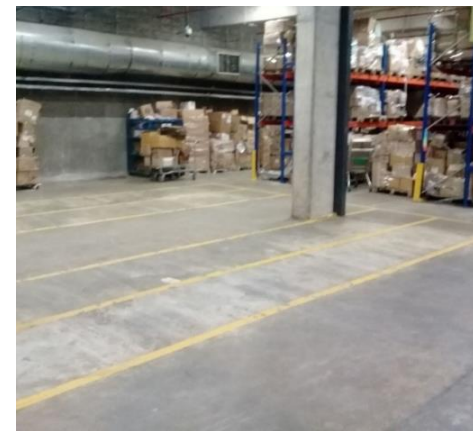


+11.4%

Incremento del GMROI vs n-1



Optimización del área en los almacenes



- ✓ **Ingresos Operacionales** ⁽¹⁾ y **margen de EBITDA recurrente** creciendo en todos los países.
- ✓ **Crecimiento del margen Operacional recurrente** (+40 pb) y **margen de EBITDA recurrente** ⁽²⁾ (+70 pb) a nivel consolidado .
- ✓ Planes para el **control de gastos** continúan **avanzando** y **mejorando la productividad** en todas las **unidades de negocio**, especialmente en **Colombia** y **Brasil**.
- ✓ **Mejor Desempeño de las operaciones internacionales** y **recuperacion de Colombia** contribuyeron a mejorar la **Utilidad neta del Grupo**
- ✓ **Desarrollo consistente de la propuesta de valor** en todos los segmentos: **Fresh Market** (premium), **cash & carry** (bajo costo) y **omnicanal** (todos los segmentos).
- ✓ **Rebalanceo de la Deuda** para reducir el endeudamiento a nivel holding.
- ✓ **Plan de sinergias** avanzando para alcanzar un **beneficio anual recurrente de USD120 M** en 2018.
- ✓ **Monetización del trafico** para contribuir con el programa de **Puntos Colombia** (lanzado en **Agosto/18**) y muy cerca de finalizar los proyectos inmobiliarios **Viva Envigado** y **Viva Tunja**.

Anexos

Colombia

- ✓ Expansión Retail de 12 a 15 almacenes (+20k m2 de área bruta), incluyendo 8 almacenes Surtimayorista.
- ✓ Modelo Fresh Market a ser implementado en 5 almacenes en el país y mejores iniciativas a ser ejecutadas en los Almacenes Carulla.
- ✓ Gastos de adm y ventas creciendo por debajo de la inflación beneficiados por los planes de productividad.
- ✓ Expansión de 160k m2 de expansión de Viva Malls con la apertura de Viva Envigado y Viva Tunja.
- ✓ Puntos Colombia inicio de operaciones durante el 1S18.
- ✓ CAPEX: aproximadamente de \$300.000 M.

Brasil

- ✓ Expansión Retail: 20 almacenes Assaí (incluyendo conversiones).
- ✓ Renovaciones: 20 Pão de Açúcar.
- ✓ Implementación gradual del modelo Fresh Market en los Almacenes Pao de Açúcar.
- ✓ CAPEX: aproximadamente R\$1.6 B.

Uruguay

- ✓ Fortalecimiento del formato de conveniencia con la apertura de 8 a 10 Devoto Express.
- ✓ Foco en la preservación de sólidos niveles de márgenes.
- ✓ CAPEX: aproximadamente UYU\$170 M.

Argentina

- ✓ Continuación del desarrollo del negocio dual retail-inmobiliario.
- ✓ CAPEX: aproximadamente ARS\$160 M.

Latam

- ✓ Beneficios de sinergias por aproximadamente USD120 M, de 28 iniciativas en los 4 países.



Estrategias en Colombia

- | | |
|--|--|
| <p>Actividades que impulsan el crecimiento</p> | <ul style="list-style-type: none"> • <i>Implementación del modelo “Fresh Market”</i> • Mejora del portafolio de productos “Insuperables” • Programa de excelencia operacional |
|--|--|

- | | |
|------------------------------------|--|
| <p>Expansión en formatos clave</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Cash & Carry (+8 Surtimayorista en 2018) |
|------------------------------------|--|

- | | |
|---------------------------------|--|
| <p>Monetización del Tráfico</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Expansión Inmobiliaria (434k m2 de GLA) • Negocios complementarios • Programa de fidelización “Puntos Colombia” • Omnicanal: <ul style="list-style-type: none"> ○ Market Place ○ Entrega de última milla |
|---------------------------------|--|



Estrategias en Brasil

- | | |
|--|--|
| <p>Actividades que impulsan el crecimiento</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Programa de excelencia operacional • <i>Implementación del modelo “Textil en los hipermercados”</i> |
|--|--|

- | | |
|------------------------------------|--|
| <p>Expansión en formatos clave</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Optimización del portafolio de Almacenes con foco en expansión de Assaí. • Renovaciones de 20 Pão de Açúcar |
|------------------------------------|--|

- | | |
|---------------------------------|---|
| <p>Monetización del Tráfico</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Fortalecimiento del programa de fidelización “Meu Desconto” |
|---------------------------------|---|



Estrategias en Uruguay

- | | |
|--|---|
| <p>Actividades que impulsan el desempeño</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Implementación del modelo “Fresh Market” • <i>Implementación del “modelo Textil”</i> • Programa de excelencia operacional |
|--|---|

- | | |
|------------------------------------|---|
| <p>Expansión en formatos clave</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Fortalecimiento del formato de conveniencia |
|------------------------------------|---|



Estrategias en Argentina

- | | |
|--|---|
| <p>Actividades que impulsan el desempeño</p> | <ul style="list-style-type: none"> • <i>Implementación del “modelo Textil”</i> • Programa de excelencia operacional |
|--|---|

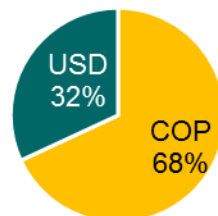
- | | |
|---------------------------------|---|
| <p>Monetización del Tráfico</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Prioridad al modelo Dual Retail – Real Estate |
|---------------------------------|---|

2T18 Deuda por país y vencimiento

Deuda neta por país

30 Junio de 2018 (millones de pesos)	Colombia	Urugua	Brasil	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	1,563,827	396,254	1,393,684	111,329	3,465,094
Deuda de largo plazo	3,000,919	-	4,532,948	-	7,533,867
Total deuda bruta ⁽¹⁾	4,564,746	396,254	5,926,632	111,329	10,998,961
Efectivo y equivalentes de efectivo	1,572,151	124,643	2,332,416	76,462	4,105,672
Deuda Neta	2,992,595	271,611	3,594,216	34,867	6,893,289

Deuda bruta a nivel Holding⁽²⁾ por moneda



Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

30 Junio de 2018 (millones de pesos)	Valor nominal ⁽³⁾	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	30/06/2018 ⁽³⁾
Largo plazo	1,850,000	Variable	Agosto 2025	1,460,020
Mediano plazo COP	838,000	Variable	Diciembre 2021	764,985
Mediano plazo- Bilateral	158,380	Fija	Abril 2019	158,380
Mediano plazo- USD	1,318,860	Variable	Diciembre 2020	1,318,860
Crédito rotativo - Sindicado	500,000	Variable	Agosto 2020	500,000
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Agosto 2020	100,000
Corto plazo - Bilateral USD	79,132	Variable	Agosto 2018 ⁽⁴⁾	79,132
Total deuda bruta	4,844,371			4,381,377

(1) Deuda sin garantías contingentes y cartas de crédito. (2) Deuda a nivel nominal (3) Los préstamos en USD fueron convertidos a COP utilizando la tasa de cambio de cierre del Banco central a Junio 30 de 2018 (2,930.80). (4) Con opción de extenderlo hasta Noviembre de 2018.

2T18 P&G y CAPEX por país

	Colombia	Brazil	Uruguay	Argentina	Consolidado
En millones de pesos colombianos	2T18	2T18	2T18	2T18	2T18
Ingresos Operacionales	2,678,392	9,317,561	587,279	299,753	12,880,590
Utilidad Bruta	659,525	2,471,670	197,977	104,267	3,432,313
<i>% Ing Operacionales</i>	24.6%	26.5%	33.7%	34.8%	26.6%
Gastos de administración y ventas	-504,617	-1,609,403	-157,920	-95,413	-2,366,227
<i>% Ing Operacionales</i>	-18.8%	-17.3%	-26.9%	-31.8%	-18.4%
Depreciaciones y amortizaciones	-59,084	-166,058	-6,439	-3,380	-234,961
Total Gastos de administración y ventas	-563,701	-1,775,461	-164,359	-98,793	-2,601,188
<i>% Ing Operacionales</i>	-21.0%	-19.1%	-28.0%	-33.0%	-20.2%
Utilidad Operacional recurrente	95,824	696,209	33,618	5,474	831,125
<i>% Ing Operacionales</i>	3.6%	7.5%	5.7%	1.8%	6.5%
Ingresos y gastos no recurrentes	-10,850	-68,308	-544	144	-79,558
Utilidad Operacional (EBIT)	84,974	627,901	33,074	5,618	751,567
<i>% Ing Operacionales</i>	3.2%	6.7%	5.6%	1.9%	5.8%
EBITDA recurrente	154,908	862,267	40,057	8,854	1,066,086
<i>% Ing Operacionales</i>	5.8%	9.3%	6.8%	3.0%	8.3%
EBITDA	144,058	793,959	39,513	8,998	986,528
<i>% Ing Operacionales</i>	5.4%	8.5%	6.7%	3.0%	7.7%
Resultado financiero neto	-96,415	-120,848	2,133	-13,059	-228,189

CAPEX (en millones)

En Pesos	143,815	699,129	23,147	7,202	873,293
<i>En moneda local</i>	143,815	837	237	54	

2T18 Análisis de Suma de Partes

(en M pesos)	12M ingresos operacionales ⁽¹⁾	12M EBITDA recurrente	12M Utilidad operacional	Deuda Neta (último trimestre) ⁽²⁾	Participación accionaria de Éxito	Valor de Mercado de la participación ⁽³⁾
Colombia	11,149,210	621,477	372,074	2,992,595	100%	
Brazil	41,089,058	2,747,590	2,021,844	3,594,216	18.7%	2,954,978,681
Uruguay	2,631,708	214,395	188,970	271,611	62.5%-100% ⁽⁴⁾	
Argentina	1,421,781	61,174	45,980	34,867	100%	
Total	56,291,757	3,644,636	2,628,868	6,893,289		

(1) No incluye eliminaciones entre compañías

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

(3) Capitalización de Mercado de GPA al 31/03/18

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

2T18 Balance General Consolidado

Balance General Consolidado (En millones de pesos colombianos)	Jun 2018	Dic 2017	Var %
Activos	55,267,683	64,515,547	-14.3%
Activo corriente	27,847,343	33,960,011	-18.0%
Caja y equivalentes de caja	4,105,672	5,281,684	-22.3%
Inventarios	5,547,429	5,912,514	-6.2%
Cuentas comerciales por cobrar	795,639	1,172,380	-32.1%
Activos por impuestos	679,472	722,658	-6.0%
Activos no corrientes mantenidos para la venta	16,426,284	20,452,803	-19.7%
Otros	292,847	417,972	-29.9%
Activos no corrientes	27,420,340	30,555,536	-10.3%
Plusvalía	5,008,585	5,559,953	-9.9%
Otros activos intangibles	4,692,009	5,544,031	-15.4%
Propiedades, planta y equipo	10,745,629	12,505,418	-14.1%
Propiedades de Inversión	1,453,201	1,496,873	-2.9%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	695,077	817,299	-15.0%
Activo por impuestos diferidos	1,730,349	1,553,715	11.4%
Activos por impuestos	1,776,399	1,575,743	12.7%
Otros	1,319,091	1,502,504	-12.2%
Pasivos	38,562,753	44,783,193	-13.9%
Pasivo corriente	25,531,676	32,289,247	-20.9%
Cuentas por pagar	8,810,405	12,665,438	-30.4%
Obligaciones financieras	2,964,915	1,906,774	55.5%
Otros pasivos financieros	500,179	645,363	-22.5%
Pasivo no corrientes mantenidos para la venta	12,543,535	16,271,760	-22.9%
Pasivos por impuestos	204,403	289,376	-29.4%
Otros	508,239	510,536	-0.4%
Pasivos no corrientes	13,031,077	12,493,946	4.3%
Cuentas por pagar	42,611	47,831	-10.9%
Obligaciones financieras	4,983,105	4,070,129	22.4%
Otras provisiones	2,069,467	2,457,220	-15.8%
Pasivos por impuestos diferidos	2,922,855	3,004,467	-2.7%
Pasivos por impuestos	400,714	521,870	-23.2%
Otros	2,612,325	2,392,429	9.2%
Patrimonio	16,704,930	19,732,354	-15.3%
Participaciones no controladoras	10,010,882	11,892,786	-15.8%
Patrimonio de los accionistas	6,694,048	7,839,568	-14.6%

2T18 Estado de flujo de Efectivo Consolidado

Estado de Flujos de Efectivo Resumido	Jun 2018	Jun 2017	% Var
Ganancia (pérdida)	708,885	469,460	51.00%
Total ajustes para conciliar la ganancia (pérdida)*	2,384,761	2,290,562	4.1%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	(2,307,057)	(4,148,110)	-44.4%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(1,017,091)	(492,969)	106.3%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	410,163	(1,111,697)	-136.9%
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de	-	-	
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(753,693)	(18,167)	
Ajustes por Interés minoritario	-	-	
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	- 3,667,678	- 5,770,943	-36.45%
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	5,281,684	6,117,844	-13.67%
Efectivo al final del período de activos no corrientes mantenidos para la venta	719,042	691,582	
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo	4,105,672	3,366,152	

2T18 P&G Holding (1)

Estado de Resultados Almacenes Éxito

	2T18 Millones de pesos	2T17 Millones de pesos	2T18/17	1S18 Millones de pesos	1S17 Millones de pesos	1S18/17
Ventas	2,537,885	2,506,218	1.3%	5,108,402	5,103,245	0.1%
Otros Ingresos Operacionales	96,571	86,866	11.2%	177,389	139,489	27.2%
Ingresos Operacionales	2,634,456	2,593,084	1.6%	5,285,791	5,242,734	0.8%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	609,987 23.2%	603,753 23.3%	1.0%	1,224,290 23.2%	1,244,175 23.7%	-1.6%
Gastos de Administración y Ventas <i>GA&V/Ingresos Operacionales</i>	-549,405 -20.9%	-571,759 -22.0%	-3.9%	-1,127,998 -21.3%	-1,140,109 -21.7%	-1.1%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	60,582 2.3%	31,994 1.2%	89.4%	96,292 1.8%	104,066 2.0%	-7.5%
Utilidad Operacional (Ebit) <i>Margen operacional</i>	51,874 2.0%	15,394 0.6%	237.0%	49,662 0.9%	52,940 1.0%	-6.2%
Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito <i>Margen neto</i>	119,004 4.5%	69,263 2.7%	71.8%	128,988 2.4%	61,670 1.2%	109.2%
EBITDA recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	109,581 4.2%	84,919 3.3%	29.0%	196,404 3.7%	210,551 4.0%	-6.7%
EBITDA <i>Margen EBITDA</i>	100,873 3.8%	68,319 2.6%	47.6%	149,774 2.8%	159,425 3.0%	-6.1%

2T18 Balance General Holding (1)

Balance General Almacenes Éxito (en millones de pesos colombianos)	Jun 2018	Dic 2017	Var %
Activos	14,211,555	15,962,702	-11.0%
Activo corriente	3,370,108	3,273,274	3.0%
Caja y equivalentes de caja	1,482,016	1,619,695	-8.5%
Inventarios	1,273,348	1,111,981	14.5%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	128,052	189,750	-32.5%
Activos por impuestos	237,473	173,580	36.8%
Otros	249,219	178,268	39.8%
Non-current Assets	10,841,447	12,689,428	-14.6%
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	147,333	156,218	-5.7%
Propiedades, planta y equipo	2,064,010	2,382,495	-13.4%
Propiedades de Inversión	209,132	339,704	-38.4%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	6,886,034	8,287,426	-16.9%
Otros	81,861	70,508	16.1%
Pasivos	7,517,507	8,123,134	-7.5%
Pasivo corriente	4,512,687	4,667,219	-3.3%
Cuentas por pagar	2,527,959	3,301,661	-23.4%
Obligaciones financieras	1,453,129	799,920	81.7%
Otros pasivos financieros	91,962	128,239	-28.3%
Pasivos por impuestos	27,578	41,816	-34.0%
Otros	412,059	395,583	4.2%
Pasivos no corrientes	3,004,820	3,455,915	-13.1%
Cuentas por pagar	2,940,074	3,292,824	-10.7%
Otras provisiones	16,712	19,699	-15.2%
Pasivos por impuestos diferidos	-	68,841	-100.0%
Otros	48,034	74,551	-35.6%
Patrimonio	6,694,048	7,839,568	-14.6%

2T18 Almacenes y área de ventas

Marca	Almacenes	Area de ventas (m2)
Colombia		
Éxito	250	627,795
Carulla	99	85,273
Surtimax	124	65,325
Super Inter	73	66,272
Surtimayorista	13	17,179
Total Colombia	559	861,844
Uruguay		
Devoto	56	39,049
Disco	29	33,421
Geant	2	16,411
Total Uruguay	87	88,881
Brazil		
Pão de Açúcar	186	240,127
Extra Hiper	113	691,840
Extra Super	187	213,263
Minimercado Extra	183	45,794
Minuto Pão de Açúcar	82	19,455
Assaí	130	526,290
Total Brazil	881	1,736,769
Argentina		
Libertad	15	105,681
Mini Libertad	14	2,391
Total Argentina	29	108,072
TOTAL	1,556	2,795,566

(1) El total de Almacenes no incluye farmacias, Estaciones de gasolina ni los almacenes de la operación discontinua de la unidad de negocio de Via Varejo. Tampoco incluye los Aliados de Colombia y Brasil . .

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

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

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



María Fernanda Moreno R.

Directora de Relación con Inversionistas

+574 339 6156 + 574 339 6560

maria.morenorodriguez@grupo-exito.com

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

Envigado, Colombia

www.grupoexito.com.co

exitoinvestor.relations@grupo-exito.com

MEMBER OF
Dow Jones
Sustainability Indices

In Collaboration with RobecoSAM



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