

grupo **éxito**[®]

Presentación Corporativa 2014

MEMBER OF
Dow Jones
Sustainability Indices
In Collaboration with RobecoSAM

éxito

Carulla

SURTIMAX

Géant

Disco

Devoto

Listed
BVC

IR
COMMITTED

Grupo Éxito

Grupo Éxito es la compañía líder de retail en Colombia y Uruguay con Ingresos Operacionales de \$10.7 billones en 2013 y 42% de participación de mercado formal en ambos países con presencia en todo el país y una red de 524 almacenes. Su estrategia multiformato y multimarca incluye hipermercados, supermercados, conveniencia y descuento bajo las marcas líderes Éxito, Carulla y Surtimax en Colombia y Disco, Devoto y Geant en Uruguay.

Adicional al retail y a través de alianzas y joint ventures con especialistas del sector, Grupo Exito ofrece a sus clientes en Colombia un portafolio de negocios complementarios. La Compañía cuenta con centros comerciales y un portafolio inmobiliario estratégicamente ubicado, es el tercer emisor de tarjetas de crédito después de Visa y MasterCard, la segunda agencia de viajes mas grande y el primero en ventas de seguro obligatorio de vehículos en Colombia. También opera 21 estaciones de gasolina en sus principales hipermercados y es el primer retail en ofrecer servicios de telefonía móvil virtual en el país y recientemente lanzó Giros Internacionales de dinero, negocio que continúa ganando participación en los resultados de la Compañía.

Como parte de su estrategia omni-canal, Grupo Éxito se ha convertido en el líder de ventas por internet en Colombia en su sitio www.exito.com.co y Carulla.com y recientemente lanzó su primer sitio pure player, cdiscount.com.co. Adicionalmente, cuenta con ventajas competitivas tales como su programa de fidelización con el que la Compañía monitorea más del 80% de sus ventas, su red logística de 15 centros de distribución y plataformas y un completo portafolio de marcas propias para productos de alimentos y no alimentos.

Grupo Éxito es una organización comprometida con el empleo responsable y el respeto de los derechos humanos, el establecimiento de relaciones justas con proveedores y clientes, la lucha contra el cambio climático, acciones para reducir el impacto ambiental y sus operaciones con el desarrollo de las comunidades donde opera, con énfasis en el desarrollo de la primera infancia a través de la “Fundación Éxito”. La Compañía trabaja para hacer que sus actividades contribuyan al crecimiento del país en un marco de transparencia y respeto por las instituciones gubernamentales y la ley, considerando las expectativas de sus accionistas y actos en línea con los principios de Global Compact.

www.grupoexito.com.co
exitoinvestor.relations@grupo-exito.com



Agenda

1. Colombia & Uruguay: Oportunidades para el sector Retail

2. Grupo Éxito

- En Cifras a 2013
- Ventajas competitivas
- Negocios complementarios
- Resultados financieros
- Tendencias en retail
- Uruguay

3. Estrategia de expansión y Responsabilidad social

Oportunidades para Retail

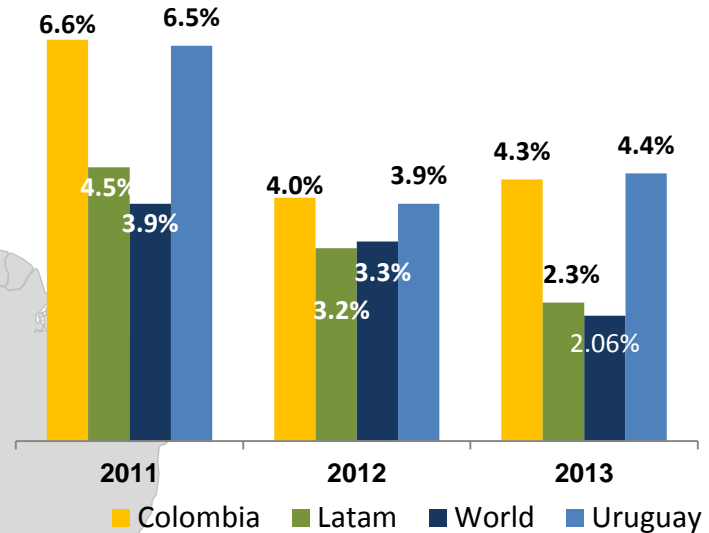
Colombia

Un país de oportunidades

- **47 millones de habitantes** - 55% menor de 29 años de edad
- **Clase media creciente** – 16,3% (2002) a 26,5% (2011) - mientras se **reduce la pobreza**
- **3era Economía regional** USD7,750 GDP/capita
- **Mercado informal potencial del 52%**
- **Más de 17 ciudades** > 200 mil habitantes

Dos países con economías saludables

Crecimiento del PIB (%) *



Uruguay

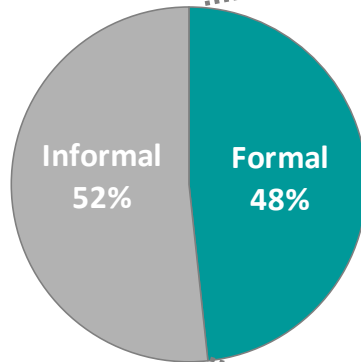
Un país con alto poder adquisitivo

- **USD14,450* PIB/cápita** – el más alto de la región
- **Población próspera y urbanizada**
- **Baja penetración del Mercado formal**

Opportunities for Retail

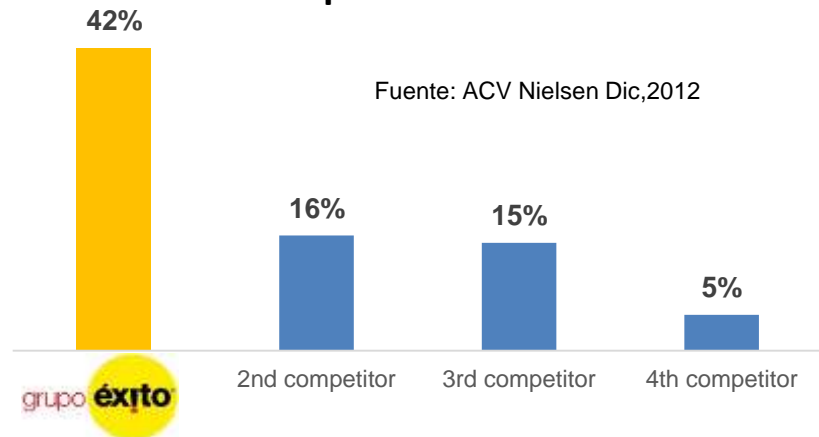
Grupo Éxito: Lidera ambos mercados Formales

Colombia



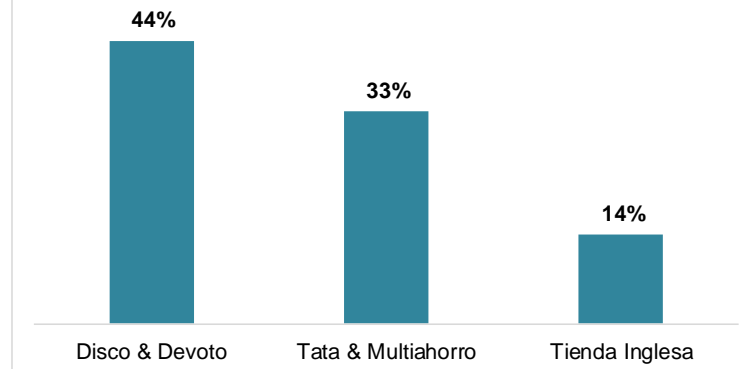
Participación de Mercado formal

Fuente: ACV Nielsen Dic, 2012



Uruguay

Participación de mercado 2013



Grupo Éxito en cifras a 2013

Liderando la consolidación de Retail y la expansión en dos países



Colombia

42% MS*

470 almacenes



237



85



146

Others

2

524 almacenes
838k m2

Uruguay

44% MS

54 almacenes



28



24



2

▪ Sólido Resultado de ventas

COP\$10.7 billones en Ingresos Operacionales

▪ Estrategia Multi-Formato con marcas reconocidas

Colombia **Éxito - Carulla - Surtimax**

Uruguay **Géant - Disco - Devoto**

▪ Gran Base de clientes

Colombia más de **6 millones** de clientes (260 m transacciones)

Uruguay ~ **1 millón** clientes (41 m transacciones)

▪ Apalancado en el Tráfico de clientes

Negocios Complementarios (Real Estate, Crédito, Seguros, Viajes y otros, más de **35% ROC**)

▪ Más de 200k m2 de GLA (11 centros comerciales)

grupo **éxito**

* Participación de mercado, fuente: Nielsen 2012

Marcas y Formatos bien posicionados

Colombia

Uruguay



Claras Ventajas competitivas

Sólidos programas de Fidelización



Monitoreo de más del 80% de las ventas

Marcas propias posicionadas

Participación de mas del 15% en las ventas

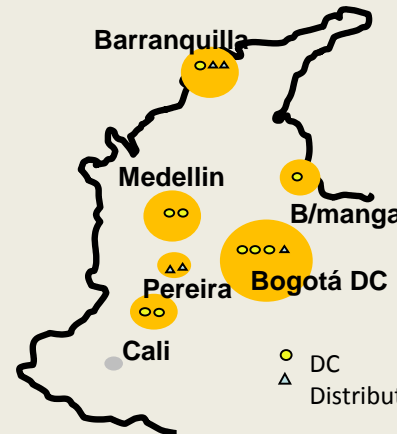


E-commerce



Líder en ventas on-line en Colombia

Red Logística



15 Centros logísticos

80% Centralización

Negocios complementarios rentables



Tarjeta Éxito

JV con Bancolombia
Tercer emisor de tarjetas de crédito en Colombia
Aprox 1,7 millones de tarjetas



Agencias de viaje

JV with Avianca
61 agencias de viaje en 20 ciudades
2da agencia de viajes
1.4 millones de clientes



Real Estate

11 centros comerciales "Viva"
Más de 200k m2 de GLA en centros Comerciales, galerías y concesionarios



Operador Telefonía móvil virtual

El minuto más barato en el mercado
Mas de 170k usuarios
Más de 300 millones de puntos de Fidelización redimidos.



Seguros

JV con Grupo Sura
Más de 140,000 pólizas de seguro emitidas
Más de 600 mil clientes



Giros Internacionales de dinero

Inicialmente desde USA
2.1 millones transacciones



Estaciones de gasolina

20 estaciones de gasolina en el país

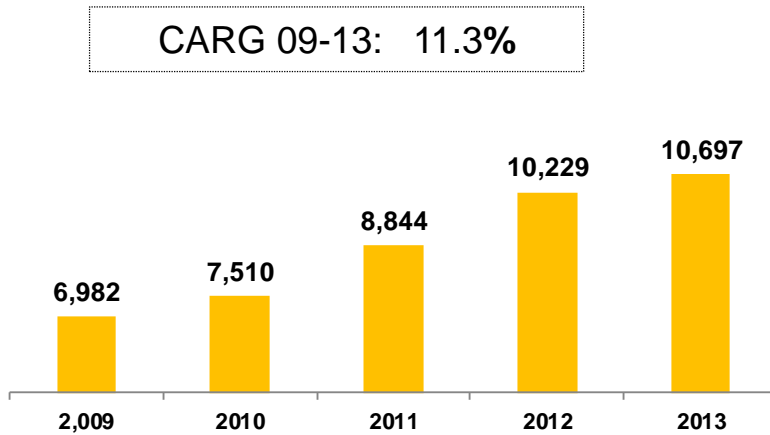
Resultados Financieros 2013

Estado de Resultados	2013 Millones de pesos	2012 Millones de pesos	FY13/12
Ingresos Operacionales	10,696,961	10,229,673	4.6%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	2,842,154 26.6%	2,669,801 26.1%	6.5% +50 bp
Utilidad operacional <i>Margen operacional</i>	544,588 5.1%	494,167 4.8%	10.2% +30 bp
Utilidad Neta <i>Margen neto</i>	438,407 4.1%	475,305 4.6%	-7.8% -50 bp
EBITDA <i>Margen EBITDA</i>	932,026 8.7%	858,725 8.4%	8.5% +30 bp

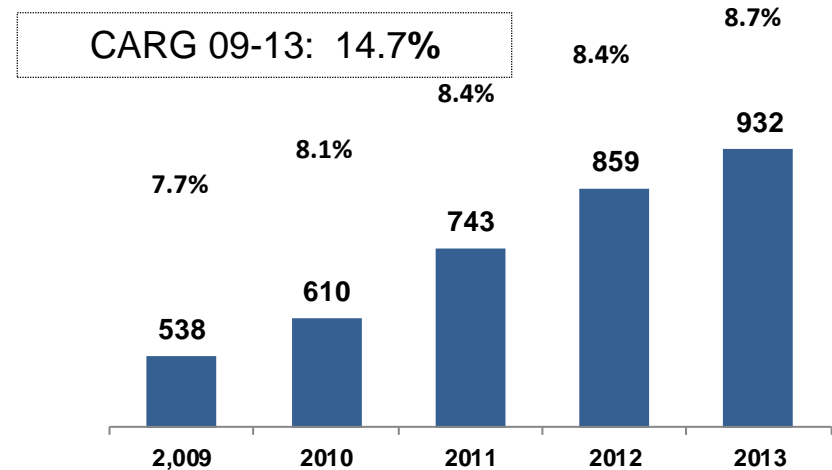
Sólido desempeño financiero (2009/13)

Crecimiento y rentabilidad consistente

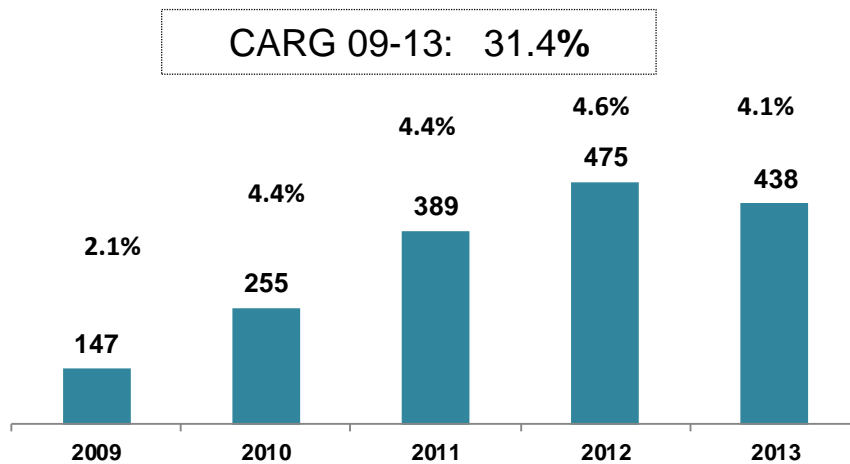
Ingresos Operacionales (COP\$bn)



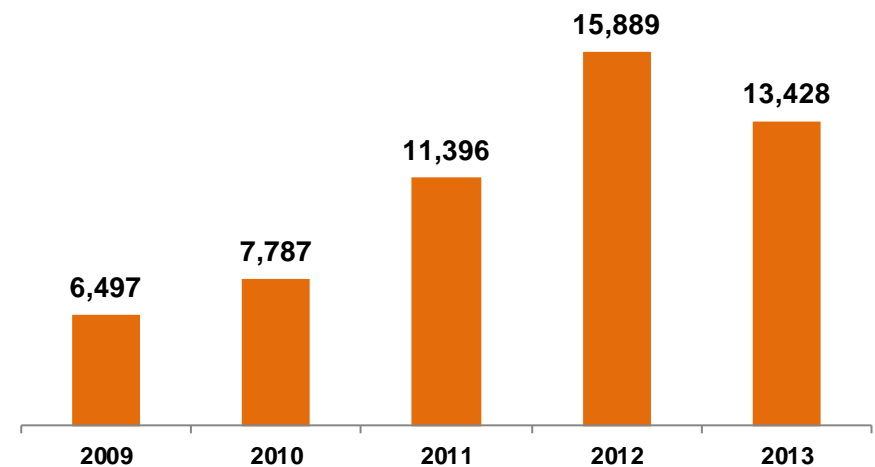
EBITDA (COP\$bn) y margen (%)



Utilidad Neta (COP\$bn) y margen (%)



Capitalización de mercado (COP\$bn)



Nota: Billones (bn) como 000,000,000. Cifras incluyen Disco y Devoto desde 4Q11.

Grupo Éxito: Liderando las últimas tendencias mundiales de Retail

Estrategia Omni-Channel



Proximidad, Conveniencia y Formato de Descuento

Para todos los segmentos de la Población

Éxito + Carulla Express

- Surtimax



Real Estate

- Centros comerciales y galerías



Sostenibilidad

- “Aliados Surtimax”
- “Fundación Éxito” – Nutrición infantil
- Green Yellow – Soluciones energéticas



MEMBER OF
Dow Jones
Sustainability Indices
In Collaboration with RobecoSAM

grupo **éxito**

Grupo Éxito: Formalizando el Retail

“Aliados Surtimax” modelo de negocio



Antes



Después

• “Aliados Surtimax”, alianza commercial con independientes

• Alta penetración de marcas propias

• Distribución a través de la red logística de Grupo Éxito

• Reconocimiento de la marca Surtimax brand recognition at the base of the pyramid



Baja Inversión en Capex

- Aviso que identifica al aliado
- Luces exteriores
- Carpa
- Tableros

Plan de acción en Uruguay

Oportunidades de creación de valor

Fase 1

Integración del programa de fidelización

- Tarjetas Disco “Mas” y Devoto “HiperCard”

Sinergias de costos

- Incrementar el % de centralización
- Iniciativas de control de costos: personal, implementación del software de Exito para mejorar productividad

Fase 2

Mezcla de ventas

Negocios complementarios

- Desarrollo del E-Commerce, crédito de consumo, viajes y seguros.

Capex y capital de trabajo

- Iniciativas de costo: mejorar los procesos logísticos, centralización de productos perecederos.
- Capital de trabajo: Seguimiento a los inventarios con base en el modelo Exito.

Fase 3

Introducción de nuevos formatos

- Expansión en pequeñas ciudades con formatos de proximidad y conveniencia en niveles altos y bajos de ingresos.

Optimización de Real Estate

- Desarrollo comercial de áreas adyacentes para mini-malls

Pilares estratégicos

Crecimiento rentable, Servicio e Innovación

1. Expansión Omni-Canal

Cobertura del país

- ✓ Ingresar a ciudades intermedias
- ✓ Saturar mercados urbanos
- ✓ Asegurar el liderazgo de E-Commerce
- ✓ Fortalecimiento de negocios complementarios
- ✓ Desarrollos inmobiliarios

2. Desarrollo Comercial

Diferenciación

- ✓ Mejorar servicio al cliente
- ✓ Programa de CMR
- ✓ Innovación de Producto
- ✓ Negocio de “Aliados”
- ✓ Fortalecer marca propia

3. Excelencia operacional

Competitividad

- ✓ Mejorar capital de trabajo y retornos sobre la inversión
- ✓ Control de gastos

4. Desarrollo de RRHH y Sostenibilidad

- ✓ Desarrollo y retención del recurso humano
- ✓ Nutrición infantil
- ✓ Sostenibilidad como cultura empresarial

5. Internacional

- ✓ Sinergias con Uruguay
- ✓ Explorar oportunidades en otros mercados LatAm

Enfoque en el cliente

Estrategia 2014

✓ Capex 2014e: USD \$250 millones

✓ Estrategias de expansión:

Expansion en Retail de aprox en área de ventas (7% Super Inter + 3% Orgánico)

Transacción con Super Inter

- 50 establecimientos de comercio
- USD \$425 millones de ventas 2013e
- 3.7% participación de Mercado (Eje cafetero y Valle)
- EPS accretive para los accionistas de Grupo Éxito



✓ Estrategias Omni-canal: Cdiscount.com.co

- JV con Casino Enterprise inversion inicial de USD\$10 millones
- Pure Player website complementando exito.com & carulla.com
- Objetivo: **Consolidación de liderazgo en e-commerce** en Colombia
- Diferenciación
- Foco en **no alimentos**
- Bajos precios en el mercado
- Market Place



Proyectos de Real Estate 2012-2017

Desarrollados alrededor de almacenes ubicados estratégicamente



	Viva Envigado Stage 0	Viva Laureles	Viva San Pedro III	Viva Sincelejo	Viva Villavicencio
					
Location	Envigado	Medellín	Neiva	Sincelejo	Villavicencio
Socio-Economic Level	Middle	Mid-High	Middle	Middle	Middle
Additional GLA* approx	15,500	6,550	11,000	7,000	33,000
Opening	2H12	2H12	2H13	2H13	1H14
Potential Partner	GE	A&C	CC	CC	Argos
Anchors	HM Éxito Envigado	HM Éxito Laureles	HM Éxito Neiva	HM Éxito San Francisco	HM Éxito La Sabana
Current area Éxito store (sqm)	13,000	14,000	6,000	5,000	11,000
Status	Finished	Finished	Under Construction	Under Construction	Under Construction

Under Structuring 2014-17 **	Viva Envigado Stages 1&2	Viva Suba	Viva Barranquilla	Viva Cúcuta	Viva Pta. Del Norte	Viva Colina	Other Commercial Galleries 2013-17
------------------------------	--------------------------	-----------	-------------------	-------------	---------------------	-------------	------------------------------------

** Over 100,000 sqm of additional GLA approx

Estrategia de Real Estate 2014-17e

San Pedro Plaza Neiva



GLA: 11.000 m²
Apertura 1Q2014

Viva Villavicencio



GLA: 35.000 m²
Apertura 2H2014



Viva Barranquilla



GLA: 50.000 m²
Apertura: 2016

Vizcaya centro de negocios



GLA: 5.000 m²
Apertura 2H2014

▪ **Expansión de Real Estate de 25% en 2014e**

Iniciativas de sostenibilidad



Nutrición Infantil

- ✓ 35k niños (US 9.5m)
- ✓ Objetivo nacional - **GEN 0 (2025)**

Comercio justo

Compras en el origen

- ✓ 95% Compras en Colombia
- ✓ 91% SMEs (Pequeñas y medianas empresas)
- ✓ 100 cooperativas de pescadores
- ✓ 526 productores proveedores

Aliados Surtimax

- ✓ Aliados – Mom & Pops

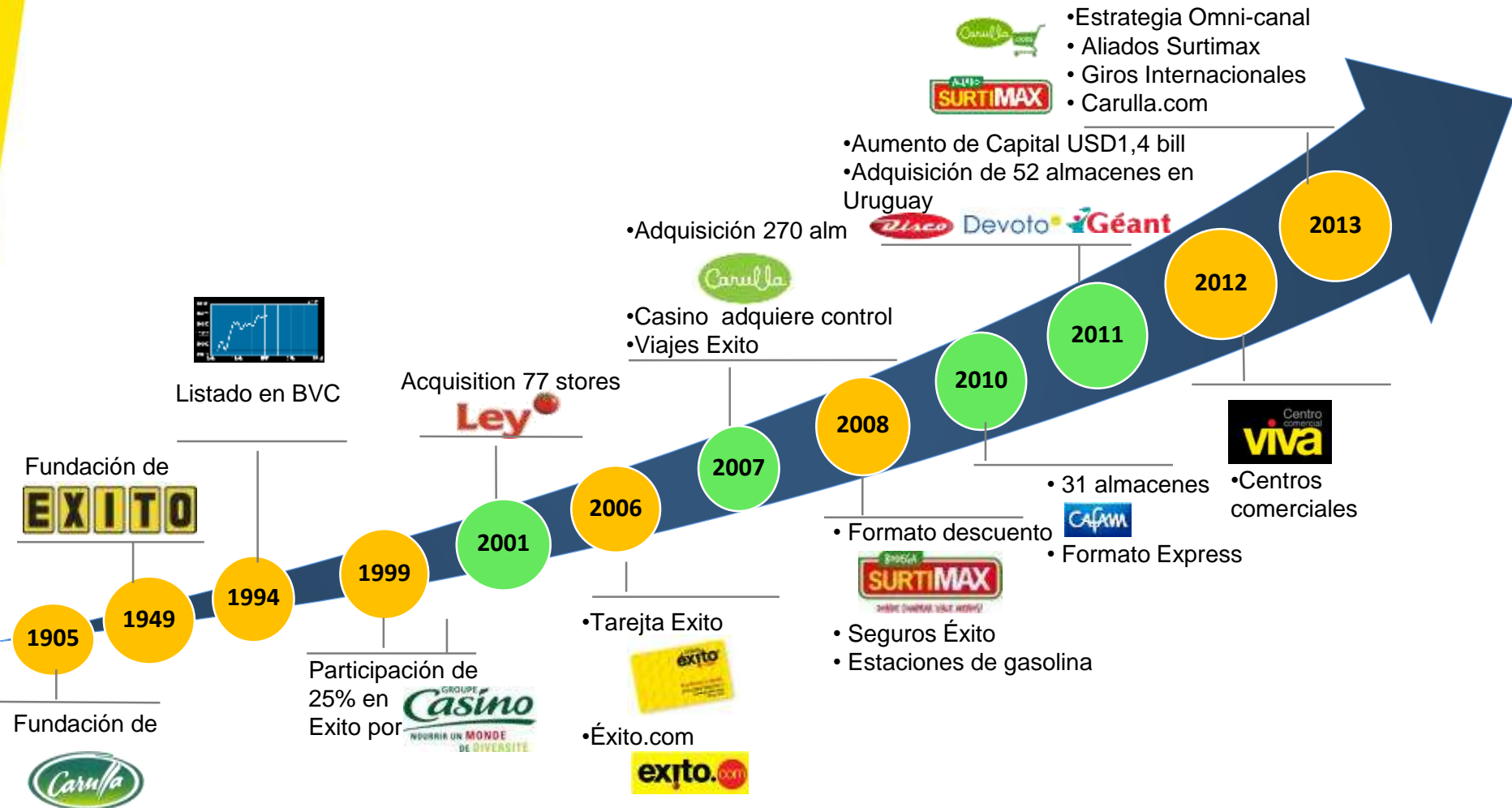
MEMBER OF
**Dow Jones
Sustainability Indices**
In Collaboration with RobecoSAM

Anexos



Exito "E" Nuevo diseño en almacenes

Grupo Éxito: Una historia de crecimiento rentable



Administradores y Junta Directiva

Presidente

Carlos Mario Giraldo

Experiencia: 18 años

Filipe da Silva

VP Financiero y A.

Experiencia: 10 años

Juan Lucas Vega

VP Desarrollo y Real Estate

Experiencia: 6 años

Martin Nova

VP Mercadeo

Experiencia: 5 años

María F. Moreno

Directora Relación Inversionistas

Experiencia: 6 años

Carlos M. Díez

VP Retail

Sector experience: 20 años

José G. Loaiza

VP Comercial & Logística

Experiencia: 12 años

Jacky Janovich

VP marca Éxito

Experiencia 13 años

Juan F. Montoya

VP HHRR

Experiencia: :15 años

Presidente de la Junta

Nicanor Restrepo

Arnaud Strasser

Felipe Ayerbe *

Philippe Alarcón

Luisa Fernanda Laforie *

Yves Desjacques

Luis Carlos Uribe

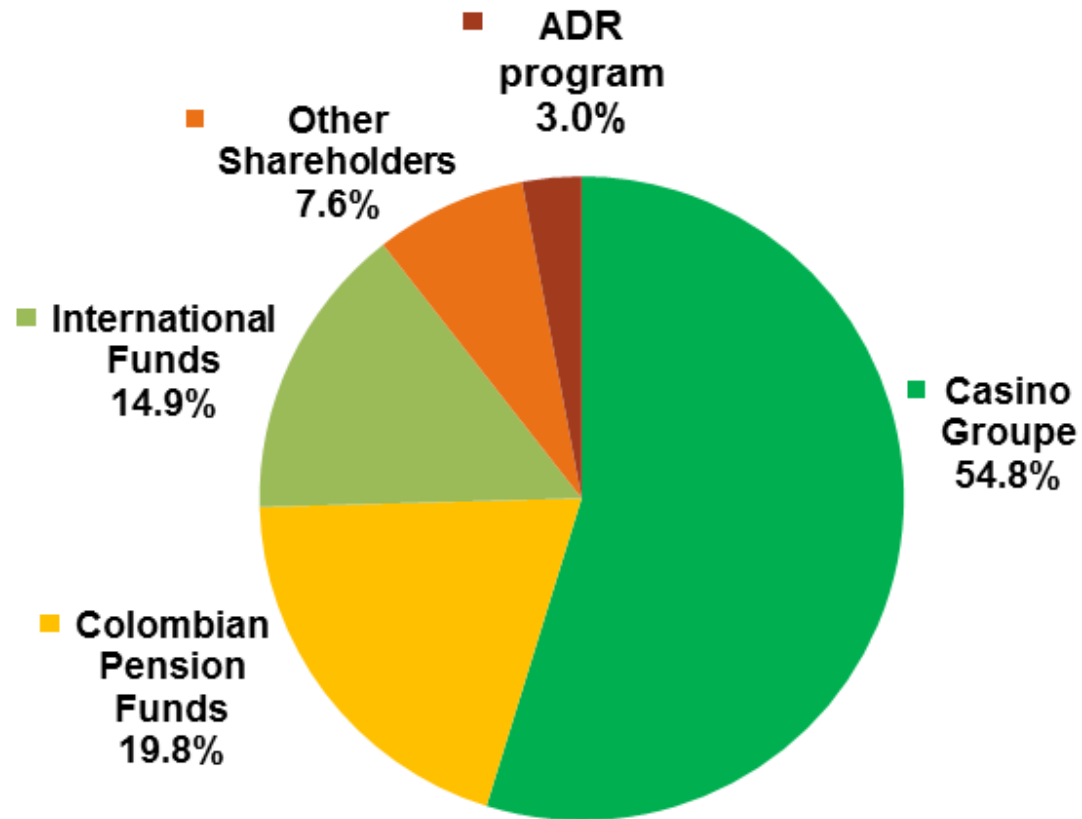
Bernard Petit

Ana Maria Ibañez *

* Miembros independientes

Estructura accionaria

A Diciembre 31 de 2013



Logros 2013



▪ **Capex 2013:** USD\$260 millones

▪ **Proyectos:**

Expansion Colombia y Uruguay: 60 almacenes y 1 estación de gasolina

Transacciones: 29 establecimientos comerciales de Cafam

Remodelaciones: Nuevo diseño en 3 Carulla y 8 Éxito

160 puntos de Click & Collect y 1 Drive-In

Aliados Surtimax: 269 Aliados comerciales

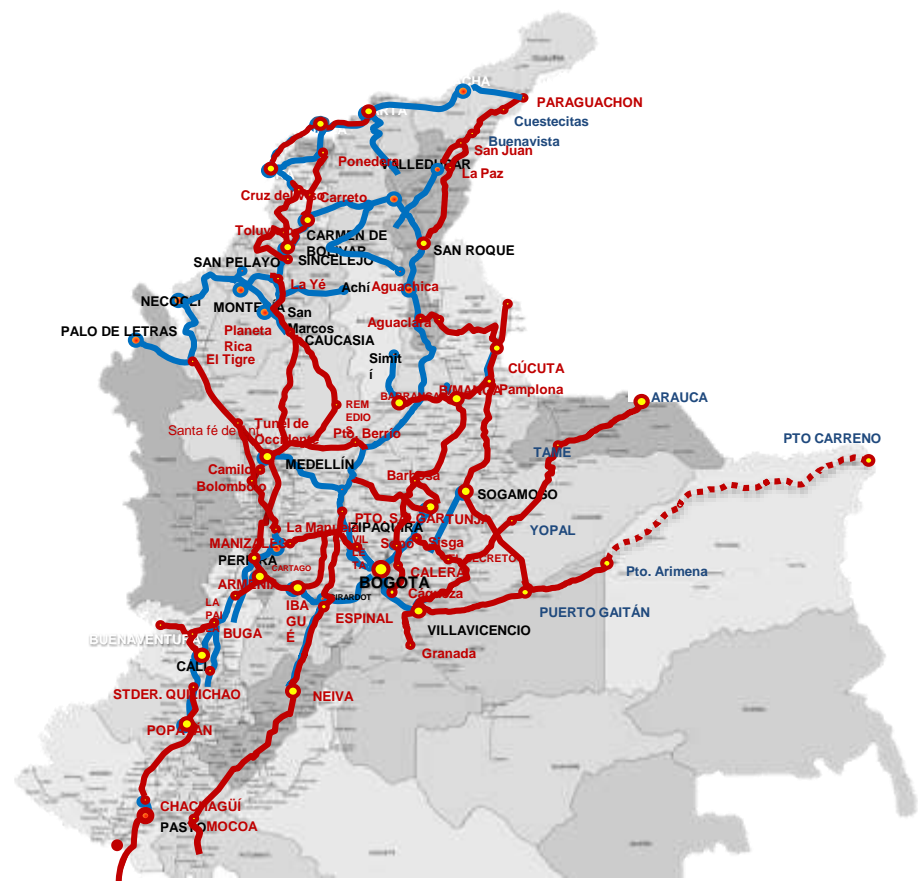
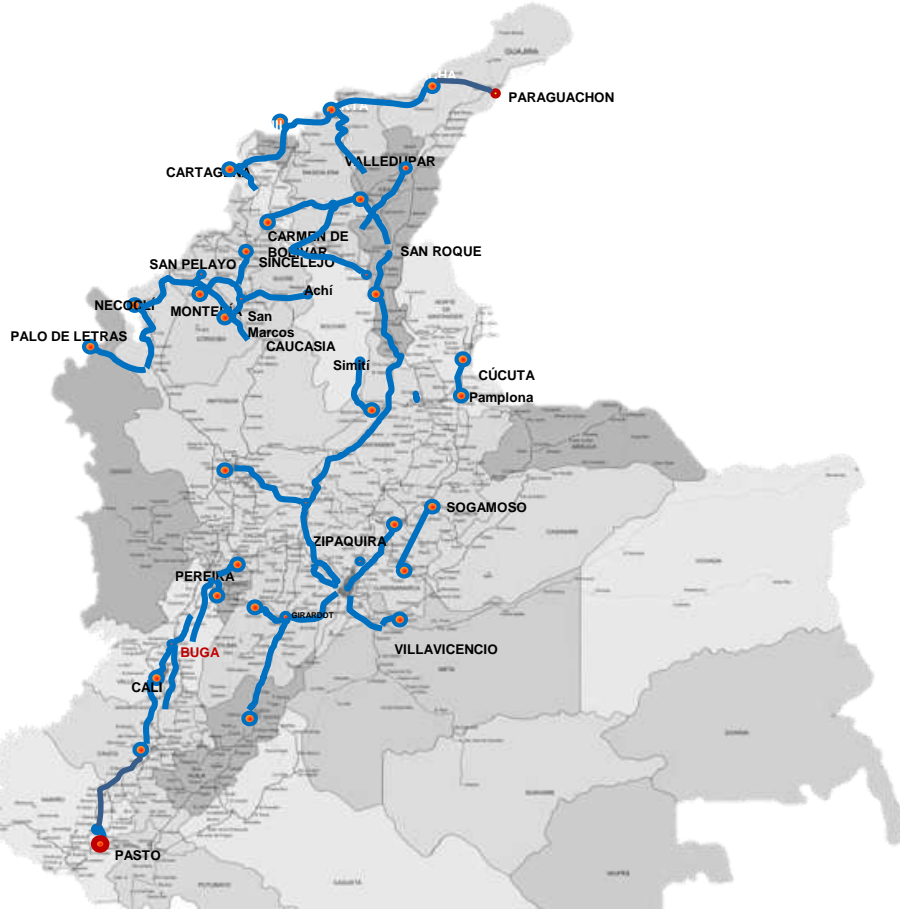
▪ **Real Estate:** 10,000 m2 adicionales de GLA con Viva Sincelejo, Viva Barranca y otras galerías comerciales

▪ **Aumento de la inversión** de 0.13% en Lanin S.A., operador de la marca Devoto en Uruguay

▪ **Lanzamiento** de Éxito móvil & Giros Internacionales



Impacto del Programa 4G en la Infraestructura

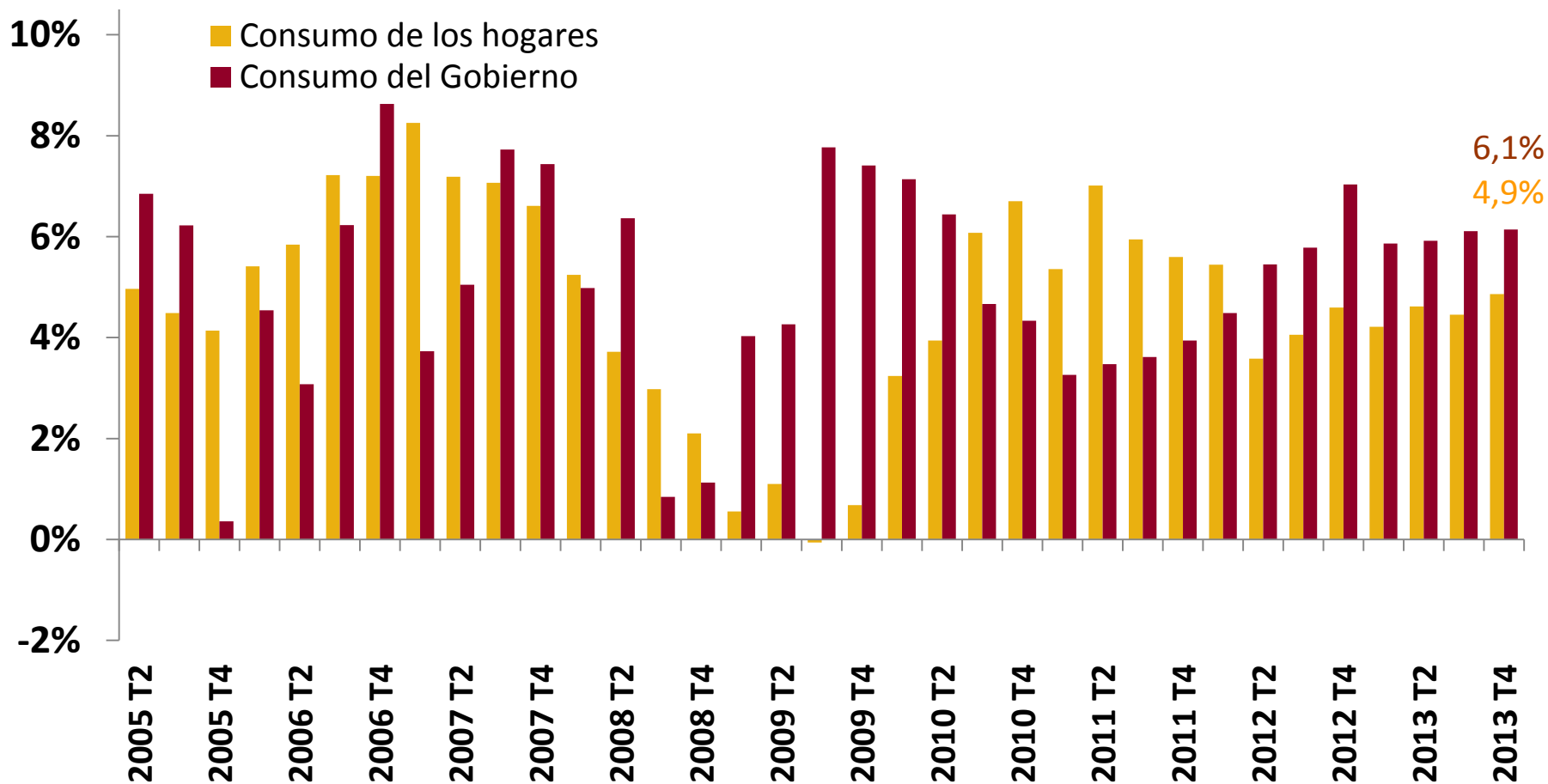


— Estructura Actual

— Nueva estructura APP - 4G

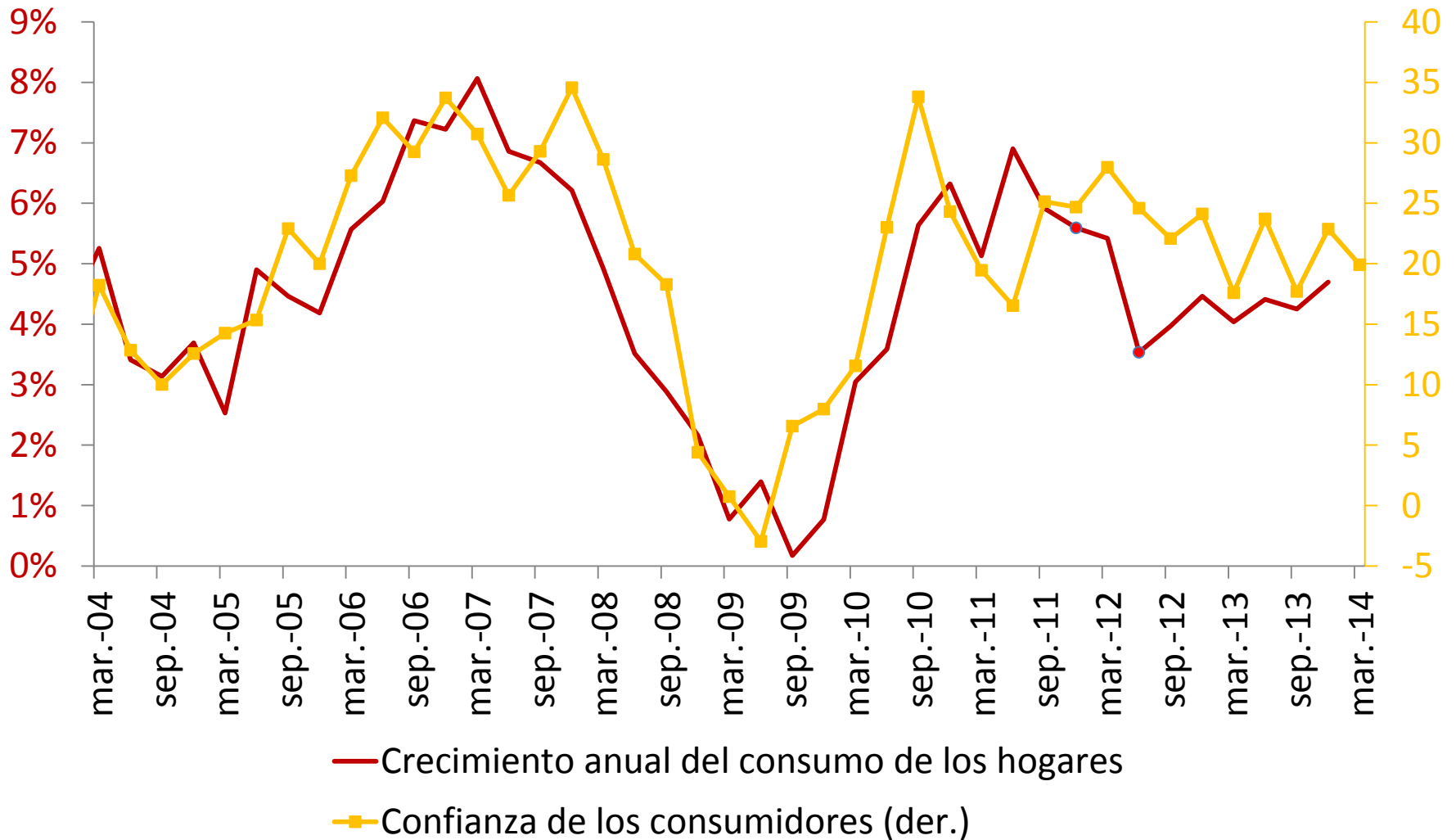
Consumo – Crecimiento Real Anual

(%)



Fuente: DANE.

Índice de Consumo- Fedesarrollo



Declaración



Esta presentación puede contener declaraciones a futuro de los acontecimientos esperados. Esto, así como declaraciones sobre eventos futuros y las expectativas, está sujeta a riesgos e incertidumbres, así como a factores que podrían causar que los resultados, desempeño y logros de la Compañía difieran en cualquier momento. Tales factores incluyen cambios en la industria al por menor en general, condiciones económicas, políticas, gubernamentales y comerciales tanto a nivel nacional y mundial, así como las variaciones en las tasas de interés, tasas de inflación, volatilidad del tipo de cambio y las tasas de impuestos. Como resultado de estos riesgos y factores, los resultados reales podrían diferir materialmente de las estimaciones previstas, por lo tanto, la Compañía no se hace responsable de cualquier variación o por la información proporcionada por fuentes oficiales.

www.grupoexito.com.co

exitoinvestor.relations@grupo-exito.com



grupo **éxito**[®]

www.grupoexito.com.co

exitoinvestor.relations@grupo-exito.com

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

éxito

Carulla

SURTIMAX

Géant

Disco

Devoto

Listed
BVC

IR
COMMITTED