



3T18 Resultados Financieros

Nov 15 de 2018

- **3T18 Hechos destacados Financieros y Operacionales**
- **Desempeño por País**
- **Resultados Financieros**
- **Seguimiento a la estrategia internacional**
- **Preguntas y Respuestas**

Crecimiento del margen operacional impulsado principalmente por eficiencias en gastos

Financieros:

- ✓ Ingresos Operacionales consolidados aumentaron 9.5%⁽¹⁾ por Ventas Netas sólidas (+9.3%⁽¹⁾) y un fuerte aumento de los Otros Ingresos Operacionales (17.6%⁽¹⁾)
- ✓ Margen EBITDA recurrente ganó 40 pb a 5.2%
- ✓ Utilidad Neta atribuible al Grupo mejoró de -\$31,331 M en 3T17 a -\$9,676 M en 3T18 y aumentó 4x en 9M18 versus el mismo período del año anterior.

Operacionales:

- ✓ Aumento de las ventas ⁽²⁾ y eficiencias operacionales impulsaron el sólido desempeño del margen.
- ✓ CAPEX consolidado de \$682,480 M en 3T18 (46% expansión)
- ✓ Lanzamiento de Puntos Colombia (Ago 1)
- ✓ Lanzamiento de Exito WOW en Envigado, el hipermercado del futuro (Sep 6)
- ✓ Lanzamiento del Carulla Fresh Market en Castillo Grande, Cartagena (Ago 17)
- ✓ Arribo del formato C&C bajo la marca Surtimayorista a Chía, Cundinamarca (Sep 27)

Plan de Sinergias:

- ✓ Plan de sinergias en línea para alcanzar beneficios anuales recurrentes de USD120 M a final de 2018

Logros de Sostenibilidad:

- ✓ Grupo Éxito fue incluido por sexto año consecutivo en el Índice Dow Jones de Sostenibilidad para mercados Emergentes.

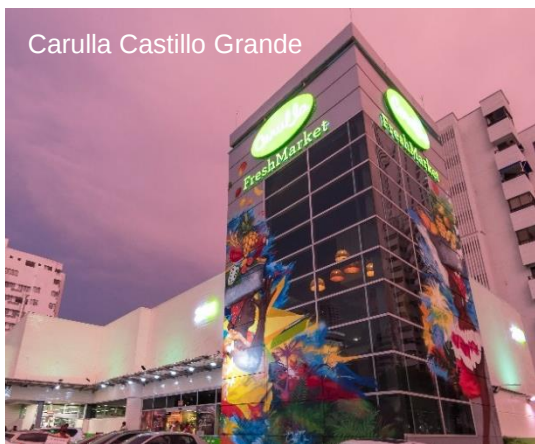
⁽¹⁾ Excluyendo el efecto negativo de la TC de 16.4% en los Ingresos operacionales y de 16.2% en el EBITDA recurrente ⁽²⁾ Las variaciones en los ingresos operacionales en moneda local.

3T18 Hechos financieros y operacionales destacados grupo éxito

Continúa la expansión inmobiliaria y del retail en Colombia

Actividades de Expansión:

- ✓ **Inversión consolidada:** \$682,480 M en 3T18 (46% expansión)
 - **Inversión Colombia:** \$111,805 M (46% en negocio inmobiliario incluyendo Viva Envigado y Viva Tunja)
- ✓ **Expansión Retail alimentos** 14 aperturas en 3T18 (5 de conversiones); 44 aperturas en 12M
 - **Colombia:** 3 Surtimayorista (2 de conversiones)
 - **Brasil:** 4 Assaí (1 de conversión), 15 Pão de Açúcar renovados y 6 Extra Super convertidos a Mercado Extra
 - **Uruguay:** 1 Devoto Express
- Total Almacenes 3Q18:** 1,536 (Col: 549, Bra ⁽¹⁾: 870, Uru: 88, Arg: 29)
- Total Area:** 2.79 M m²
- ✓ **Expansión inmobiliaria**
 - **Colombia:** Construcción de Viva Envigado y Viva Tunja (~ +110 mil m2 GLA en Oct/18)



Carulla Castillo Grande



Éxito WOW Envigado



Viva Envigado

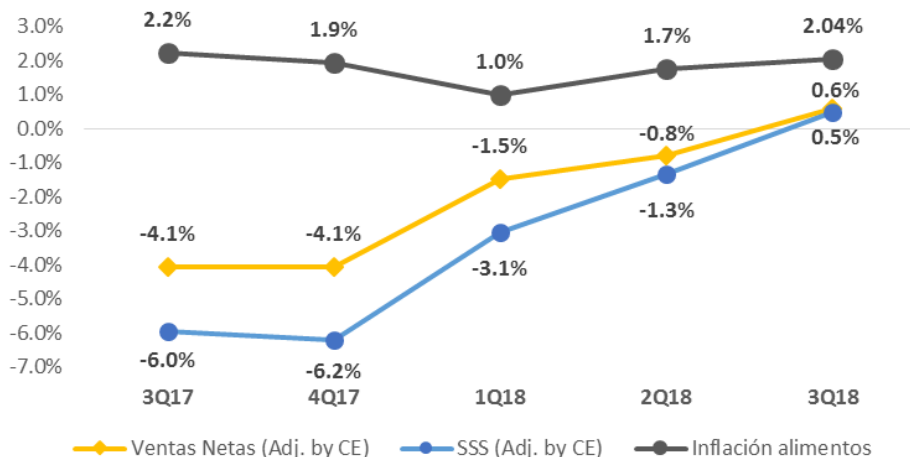
(1) Total Almacenes en Brasil no incluyen farmacias, Estaciones de gasolina o Almacenes de la operación discontinua de Vía Varejo. Nota: Total alm no incluye Aliados en Colombia ni en Brasil.

3T18 Desempeño de Ventas: Colombia

Ventas Netas totales positivas ⁽¹⁾ y mismos metros ⁽¹⁾ registraron una mejora gradual consistente

En M COP	3T18			Ajustado por efecto calendario ⁽¹⁾		9M18			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	2,550,635	-0.9%	-1.0%	0.6%	0.5%	7,658,563	-0.4%	-1.1%	-0.6%	-1.3%
Éxito	1,729,309	-1.2%	-1.3%	0.9%	0.8%	5,210,859	-0.2%	-0.7%	-0.5%	-1.0%
Carulla	366,482	0.8%	1.0%	1.1%	1.3%	1,096,954	0.0%	0.1%	0.0%	0.1%
SM & SI ⁽²⁾	327,950	-8.6%	-8.6%	-8.5%	-8.4%	1,013,315	-8.8%	-9.4%	-8.8%	-9.4%
B2B & Otros ⁽³⁾	126,894	26.2%	44.8%	26.2%	44.8%	337,435	30.8%	44.1%	30.8%	44.1%

Ventas Netas totales y mismos metros Éxito vs Inflación de alimentos



Crecimiento de Ventas Netas ⁽¹⁾ producto de:

- ✓ Mayor participación de la categoría de no alimentos (44 pb a 27.5%)
- ✓ Sólido Desempeño del omnicanal en 3T18 (+35.2%) con una participación sobre las ventas del 3.6% (+100b pb vs 3T17)
- ✓ Fuerte crecimiento de ventas totales (+59.2%) y mismos metros (+44.8%) de Surtimayorista

- ✓ Contribución de la apertura de 16 alm en 12M

(1) (1) Variaciones en las ventas netas de Colombia y SSS incluye el efecto de conversiones y el efecto Calendario ajustado de -1.5% en 3T18 y 0.2% en 9M18. (2) Surtimax y Super Inter (3) B2B+ Otros: Ventas de Aliados, Institucional, Terceros y Surtimayorista.

3T18 Desempeño de Ventas: Colombia

Ventas Netas Totales ⁽¹⁾ y Mismos metros ⁽¹⁾ mejoraron la tendencia en todas las marcas

Éxito:

- ✓ Ventas Netas totales positivas después de 6 trimestres decreciendo
- ✓ Crecimiento de ventas mismos metros, después del ultimo trimestre positivo en 4T16
- ✓ Sólido crecimiento en Cali y la Costa Atlántica
- ✓ Buen desempeño de las categorías textil y electrónica

Carulla:

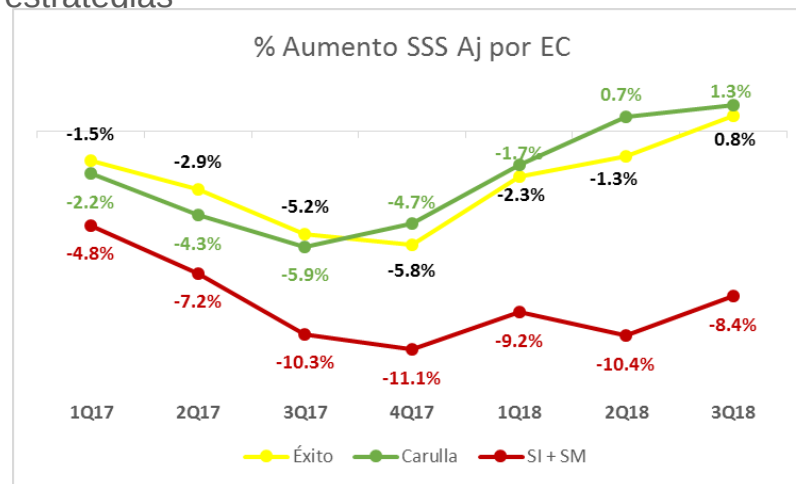
- ✓ Segundo trimestre consecutivo con crecimiento en ventas mismos metros
- ✓ Buen Desempeño de ventas en Cali y el Eje cafetero
- ✓ Contribución incremental del modelo FreshMarket implementado en 4 Almacenes
 - Almacenes con Fresh Market aumentaron las ventas en 11.3% en 3T18.

Surtimax & Super Inter:

- ✓ Ventas Mismos metros se recuperaron 200 pb vs el trimestre inmediatamente anterior
- ✓ Las ventas tanto totales como mismos metros mejoraron por estrategias enfocadas en precio, fidelización, surtido y logística.

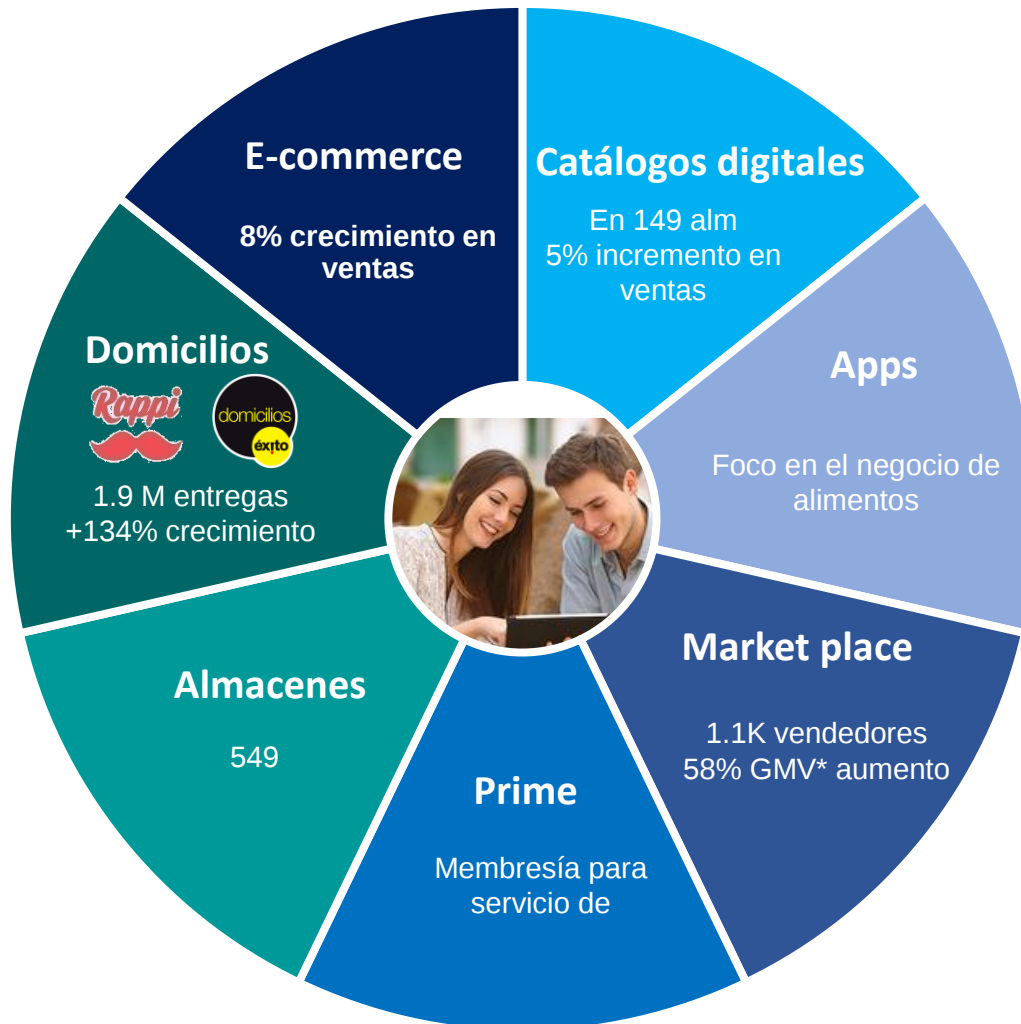
B2B y Otros ⁽³⁾:

- ✓ Aumento en la contribución a las ventas (+110 pb) a 5.0%
- ✓ SSS +44.8% ⁽¹⁾
- ✓ Surtimayorista:
 - 59.2% ⁽¹⁾ de aumento en ventas
 - 3 Almacenes abiertos en 3T18 a 9 alm en 12M
 - Márgenes positivos de EBITDA y sólidos retornos
 - 2x aumento en ventas después de conversiones



(1) Variaciones en ventas totales y mismos metros en Colombia incluyeron el efecto de conversiones en ambos períodos y el ajuste por efecto calendario de -1.5% en 3T18 y de 1.0% 9M. (2) Surtimax y Super Inter (3) B2B y Otros: Ventas de Surtimayorista, Aliados, Institucionales y Terceros.

Estrategia Omni-canal



- ✓ **32%** aumento de ventas a \$250,000 M
- ✓ **3.6%** participación/ventas
- ✓ **Alineación** de surtido en éxito.com, catálogos virtuales y almacenes
- ✓ **Liderando** la transformación digital para adaptarse a las **tendencias globales de retail** Eliminando las barreras entre los canales físicos y virtuales

Estrategias comerciales innovadoras en Colombia



FreshMarket

Carulla Fresh Market

- ✓ Un modelo innovador con una oferta diferenciada, saludable y compromiso sostenible
- ✓ Más de 25 nuevos conceptos co-creados con los proveedores

Participación de ventas del
12.4%

Objetivo 2018
6 tiendas

Crecimiento doble dígito en los almacenes
Después de la implementación del modelo



Carulla Castillo Grande – Cartagena

- ✓ El almacén de la Compañía con la más grande venta de frutas, delicatessen y carne en la Costa Atlántica
- ✓ Oferta diaria de frutas exóticas
- ✓ Carne madurada y café premium
- ✓ Más de 100 referencias de quesos premium



Estrategias comerciales innovadoras en Colombia



Lanzamiento de una nueva generación de hipermercados



- ✓ Lo mejor del mundo físico y virtual en un **solo lugar**
- ✓ **Servicio** superior al cliente y foco en **productos frescos**
- ✓ **Una experiencia de compra** conectada al mundo digital

Plan al 2018
2 almacenes

Participación en
las ventas **5.6%**

Formato "Wow" en el hipermercado Éxito Envigado

Próximo Wow:
Éxito Country, Bogotá

- ✓ Apertura en Septiembre 6 de 2018
- ✓ **Crecimiento doble dígito** de las ventas de no alimentos
- ✓ **Uso de energías limpias** en Área de **Co-working**
- ✓ Zona de **frutas y verduras** renovada
- ✓ Mini jardín de hierbas y especias
- ✓ **Pantallas** para ordenar alimentos con el uso de tarjetas de crédito



Palancas de rentabilidad en Colombia



Centro Comercial Viva Envigado

El centro comercial **de uso mixto** más grande de Colombia

96%
Comercializado

+150mil visitantes
el primer día de apertura

- Inversión de \$660,000 M
 - 138,000 m2 de área bruta arrendable
 - 390 locales comerciales, 4,000 parqueaderos
 - Exito WOW Envigado como ancla
- ✓ 1/3 del área arrendable para experiencias memorables:
- Viva Park, 6.000 m2 de parque al aire libre
 - Calle Bistró, con 35 restaurantes a mantel
 - Viva Sports, un complejo deportivo
 - MUSA, centro cultural y de artes
- ✓ Servicios de innovación en el centro comercial
- WiFi inteligente, inteligencia analítica del cliente
 - MIA, un chatbot de inteligencia artificial
 - Conectado directamente al Metro



3T18 Desempeño de Ventas: Brasil

Ventas beneficiadas por la mejora continua de Multivarejo y el sólido desempeño de Assaí

En M COP	3T18			Ajustado por efecto calendario ⁽¹⁾		9M18			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	9,154,948	12.4%	6.4%	12.9%	7.0%	28,279,572	10.1%	4.9%	9.9%	4.7%

■ Assaí ⁽¹⁾:

- ✓ **Ventas Netas +25.8%⁽¹⁾ SSS +8.2%⁽¹⁾** beneficiadas por:
 - Los 19 Almacenes entre aperturas y conversiones de los últimos 12M, los cuales registraron el mejor desempeño por metro cuadrado en los últimos cinco años.
 - Ganancia consistente de volumen y tráfico impulsados por actividades comerciales.
- ✓ Cerca de **500,000** nuevas tarjetas **Passaí** emitidas
- ✓ **47.8%** de las ventas de alimentos de Brasil
- ✓ **+190 pb** de **ganancia de participación** de mercado ⁽²⁾
- ✓ Presencia en dos nuevos estados en Brasil

■ Multivarejo ⁽¹⁾:

- ✓ **Ventas Netas+3.2%⁽¹⁾ SSS +6.0%⁽¹⁾** product de **estrategias comerciales innovadoras, transformación digital y reposicionamiento de marcas propias.**
- ✓ **+140 pb** de **ganancia de participación de mercado** ⁽²⁾ **en todas las marcas** (se destacan **Extra Hiper** y **los formatos de Proximidad**)
- ✓ **Actividades de fidelización:** la app **“My Discount”** registró el **record en descargas** alcanzando **6.5 M**

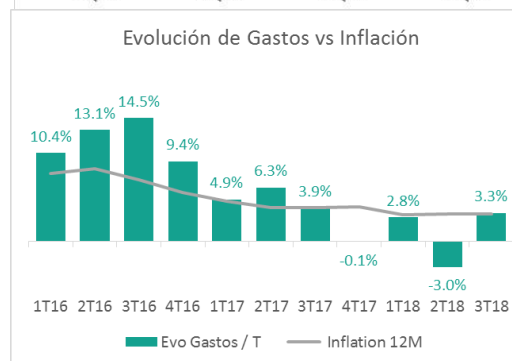
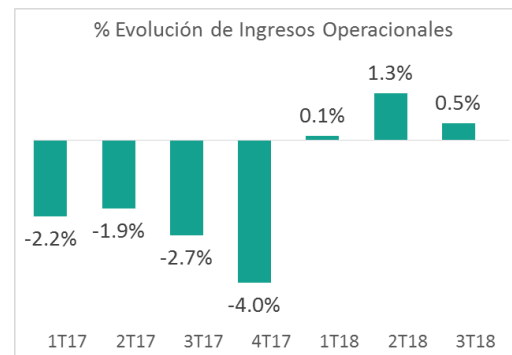
⁽¹⁾ Variaciones en ventas totales y SSS en moneda local incluye el efecto de conversiones y del ajuste de efecto calendario (60 pb en 3T18 y 20 pb 9M18). Segmento alimentos en Brasil incluye: Multivarejo + Assaí. Via Varejo registrada como operación discontinua ⁽²⁾ Crecimiento de Mayo a Ago, 2018 reportada por Nielsen.

3T18 Resultados Operacionales: Colombia⁽¹⁾

Mejora en el Margen por control de costos y contribución de Otros ingresos operacionales

Colombia

	3T18	3T17		9M18	9M17	
	En M COP	En M COP	2T18/17	En M COP	En M COP	9M18/17
Ventas Netas	2,550,634	2,573,838	-0.9%	7,658,563	7,688,960	-0.4%
Otros Ingresos	158,747	122,865	29.2%	428,397	347,120	23.4%
Ingresos Operacionales	2,709,381	2,696,703	0.5%	8,086,960	8,036,080	0.6%
Utilidad Bruta	664,452	636,279	4.4%	1,978,999	1,959,824	1.0%
Margen bruto	24.5%	23.6%		24.5%	24.4%	
Gastos de Adm y Ventas	-602,397	-583,145	3.3%	-1,773,540	-1,755,451	1.0%
GA&V /Ing. Operacionales	-22.2%	-21.6%		-21.9%	-21.8%	
Utilidad Operacional recurrente	62,055	53,134	16.8%	205,459	204,373	0.5%
Margen operacional recurrente	2.3%	2.0%		2.5%	2.5%	
EBITDA recurrente	123,393	115,105	7.2%	385,610	388,614	-0.8%
Margen de EBITDA recurrente	4.6%	4.3%		4.8%	4.8%	



- ✓ **Crecimiento en ventas** impulsado por **fuerte contribución** del negocio inmobiliario y los servicios **financieros**.
- ✓ **Margen bruto** aumentó por **menor costo logístico** y la contribución de los **negocios complementarios**.
- ✓ **GA&V** reflejaron en el trimestre el efecto de la expansión inmobiliaria y en retail, sin embargo, en los 9M18 **estos crecieron por debajo de inflación**.
- ✓ **El margen de EBITDA recurrente aumentó 30 pb** por la contribución de otros ingresos operacionales y la mejora a nivel de costos.

(1) El perímetro Colombia incluye la consolidación de Almacenes Exito S.A. y sus subsidiarias en el país. Las diferencias en la base del 3T17 vs la reportada en 2017 está asociada a reclasificaciones a nivel del costo y gasto para efectos de comparación.

✓ *Implementación de 3 programas para:*

- *Enfocar la cultura organizaciones en mejora continua*
- *Mejorar la productividad para mantener los gastos y gastos creciendo por debajo de inflación*
- *Implementar el entrenamiento y las actividades de desarrollo de proyectos alineadas con la estrategia de la Compañía.*



Agregando valor a los procesos para hacerlos más eficientes y reducir los errores.



Busca reducir/eliminar los defectos en los procesos de entrega de un producto o servicio al cliente



Busca hacer los cambios en los procesos o actividades para mejorar su ejecución

3T18 Resultados Operacionales: Brasil

Expansión del margen por mejoras operacionales secuenciales en Multivarejo y la gran contribución de Assaí

Brasil	3T18	3T17		9M18	9M17	
Segmento de Alimentos	En M COPM	En M COP	2T18/17	En M COP	En M COP	9M18/17
Ventas Netas	9,154,948	10,171,471	-10.0%	28,279,572	29,534,066	-4.2%
Otros Ingresos	58,556	79,667	-26.5%	248,794	214,885	15.8%
Ingresos Operacionales	9,213,504	10,251,138	-10.1%	28,528,366	29,748,951	-4.1%
Utilidad Bruta	2,023,719	2,298,530	-12.0%	6,740,446	7,219,320	-6.6%
Margen bruto	22.0%	22.4%		23.6%	24.3%	
Gastos de Adm y Ventas	-1,686,888	-1,971,388	-14.4%	-5,391,522	-5,910,650	-8.8%
GA&V /Ing. Operacionales	-18.3%	-19.2%		-18.9%	-19.9%	
Utilidad Operacional recurrente	336,831	327,142	3.0%	1,348,924	1,308,670	3.1%
Margen operacional recurrente	3.7%	3.2%		4.7%	4.4%	
EBITDA recurrente	491,976	511,124	-3.7%	1,856,310	1,844,490	0.6%
Margen de EBITDA recurrente	5.3%	5.0%		6.5%	6.2%	
Utilidad bruta excluyendo ajuste	2,023,719	2,298,530	-12.0%	6,406,588	6,805,380	-5.9%
Margen bruto excluyendo ajuste	22.0%	22.4%		22.5%	22.9%	
EBITDA recurrente excluyendo ajuste	491,976	511,124	-3.7%	1,522,452	1,430,550	6.4%
Margen EBITDA recurrente excluyendo ajuste	5.3%	5.0%		5.3%	4.8%	

Resultados trimestrales en pesos colombianos afectados por el efecto negativo de TC del 20.0%

- ✓ **Ventas +12.4%⁽²⁾** principalmente por el gran crecimiento de **Assaí (25.2%⁽²⁾)** y la **recuperación** secuencial de **Multivarejo**.
- ✓ **El margen bruto** disminuyó 40 pb por un nivel **estable en Multivarejo** y el efecto de la expansión de **Assaí** con una mayor contribución a las ventas.
- ✓ **El margen de EBITDA recurrente aumentó 30 pb a 5.3%** por una **mejor evolución de las ventas⁽²⁾** y **mejores resultados** de **Multivarejo** junto con una importante expansión del margen en **Assaí**.

(1) Excluyendo el efecto de los créditos fiscales (2) Variaciones en moneda local incluyendo el efecto de las conversiones. Nota: Alimentos en Brasil incluye: Multivarejo y Assaí; Via Varejo S.A. no está incluido y está clasificado como operación discontinua.. Las diferencias en la base del 3T17 vs la reportada en 2017 está asociada a reclasificaciones para efectos de comparación.

3T18 Ventas Netas y Resultados Operacionales: Uruguay

Ventas Netas ^{(1) (3)} y margen mejoraron en el acumulado 9M18 por control de costos y gastos

Uruguay	3T18 En M COP	3T17 En M COP	2T18/17	9M18 En M COP	9M17 En M COP	9M18/17
Ventas Netas	572,825	611,919	-6.4%	1,862,951	1,884,257	-1.1%
Otros Ingresos	5,892	3,979	48.1%	18,097	15,243	18.7%
Ingresos Operacionales	578,717	615,898	-6.0%	1,881,048	1,899,500	-1.0%
Utilidad Bruta <i>Margen bruto</i>	191,468 33.1%	204,549 33.2%	-6.4%	638,223 33.9%	639,328 33.7%	-0.2%
Gastos de Adm y Ventas <i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	-164,114 -28.4%	-171,199 -27.8%	-4.1%	-508,065 -27.0%	-511,975 -27.0%	-0.8%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	27,354 4.7%	33,350 5.4%	-18.0%	130,158 6.9%	127,353 6.7%	2.2%
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	34,068 5.9%	39,553 6.4%	-13.9%	149,840 8.0%	145,833 7.7%	2.7%

Resultados trimestrales en pesos colombianos afectados por el efecto negativo de TC del 10.2%

- ✓ **Ventas Netas ^{(1) (2)} +4.7%** y **SSS ^{(1) (2)} +4.0%** impulsadas por los **supermercados** y el formato de **conveniencia**
- ✓ **Margen bruto** disminuyó 10 pb en 3T18 debido al incremento de actividades comerciales; sin embargo, el margen aumentó **20 pb en 9M18** debido a la **optimización** de la merma y las **actividades de control de costos**.
- ✓ **Margen de EBITDA recurrente** fue 5.9% en 3T18 mientras **aumentó 30 pb en 9M18** a 8.0% por el **crecimiento de las ventas ^{(1) (2) (3)}** y **eficiencias** a nivel del **costo y gasto**.
- ✓ **Los resultados de ventas ^{(1) (3)} y márgenes** estuvieron **afectados negativamente** por un ambiente macro débil de sus socios comerciales **Brasil y Argentina**.

3T18 Ventas Netas y Resultados Operacionales: Argentina

La diversificación de los ingresos de Libertad y las eficiencias operacionales impulsaron la mejora en productividad de 350 pb

Argentina	3T18	3T17		9M18	9M17	
	En M COP	En M COP	2T18/17	En M COP	En M COP	9M18/17
Ventas Netas	234,264	341,195	-31.3%	830,893	982,062	-15.4%
Otros Ingresos	14,552	21,792	-33.2%	51,494	59,535	-13.5%
Ingresos Operacionales	248,816	362,987	-31.5%	882,387	1,041,597	-15.3%
Utilidad Bruta	86,372	122,058	-29.2%	303,771	354,991	-14.4%
Margen bruto	34.7%	33.6%		34.4%	34.1%	
Gastos de Adm y Ventas	-77,335	-121,601	-36.4%	-284,355	-342,516	-17.0%
GA&V /Ing. Operacionales	-31.1%	-33.5%		-32.2%	-32.9%	
Utilidad Operacional recurrente	9,037	457	1877.5%	19,416	12,475	55.6%
Margen operacional recurrente	3.6%	0.1%		2.2%	1.2%	
EBITDA recurrente	11,694	4,344	169.2%	29,062	24,305	19.6%
Margen de EBITDA recurrente	4.7%	1.2%		3.3%	2.3%	

Resultados trimestrales en pesos colombianos afectados por el efecto negativo de TC del 44.6%

- ✓ Ventas Netas ^{(1) (2)} +23.5% y SSS ^{(1) (2)} +24.0% impulsadas por PGC, frescos y hogar.
- ✓ Margen bruto aumentó 110 pb beneficiado principalmente por la sólida contribución del negocio inmobiliario y la valorización del inventario.
- ✓ Margen de EBITDA recurrente aumentó 350 pb por las eficiencias operacionales a nivel del costo y gasto y la gran contribución del negocio inmobiliario.
- ✓ Libertad continuó superando al Mercado en medio de un ambiente macro retador.

(1) Variaciones en moneda local (2) Cifras ajustadas por el efecto calendario (3) Excluye el efecto negativo de TC del 44.6%. Nota: 3T18 no incluye el ajuste IAS 29 estimado a realizarse en 4T18.

3T18 Resultados Financieros Consolidados

Crecimiento del margen operacional derivado de eficiencias operacionales

Estado de Resultados Consolidado	3T18 Millones de pesos	3T17 Millones de pesos	%Var	9M18 Millones de pesos	9M17 Millones de pesos	%Var
Ventas netas	12,509,571	13,692,439	-8.6%	38,626,888	40,079,420	-3.6%
Otros ingresos	236,459	227,104	4.1%	743,520	633,757	17.3%
Ingresos Operacionales	12,746,030	13,919,543	-8.4%	39,370,408	40,713,177	-3.3%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	2,964,673 23.3%	3,259,944 23.4%	-9.1%	9,658,209 24.5%	10,170,438 25.0%	-5.0%
Gastos de Administración y Ventas <i>GA&V/Ingresos Operacionales</i>	-2,529,396 -19.8%	-2,845,861 -20.4%	-11.1%	-7,954,252 -20.2%	-8,517,567 -20.9%	-6.6%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	435,277 3.4%	414,083 3.0%	5.1%	1,703,957 4.3%	1,652,871 4.1%	3.1%
Utilidad Operacional (Ebit) <i>Margen operacional</i>	407,822 3.3%	290,622 2.1%	40.3%	1,523,800 3.9%	1,332,230 3.3%	14.4%
Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito <i>Margen neto</i>	-9,676 -0.1%	-31,331 -0.2%	N/A	119,312 0.3%	30,339 0.1%	N/A
EBITDA recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	661,131 5.2%	670,126 4.8%	-1.3%	2,420,822 6.1%	2,403,242 5.9%	0.7%
Utilidad bruta excluyendo ajuste <i>Margen bruto excluyendo ajuste</i>	2,964,673 23.3%	3,259,944 23.4%	-9.1%	9,324,351 23.7%	9,756,498 24.0%	-4.4%
EBITDA recurrente excluyendo ajuste <i>Margen EBITDA recurrente excluyendo ajuste</i>	661,131 5.2%	670,126 4.8%	-1.3%	2,086,964 5.3%	1,989,302 4.9%	4.9%

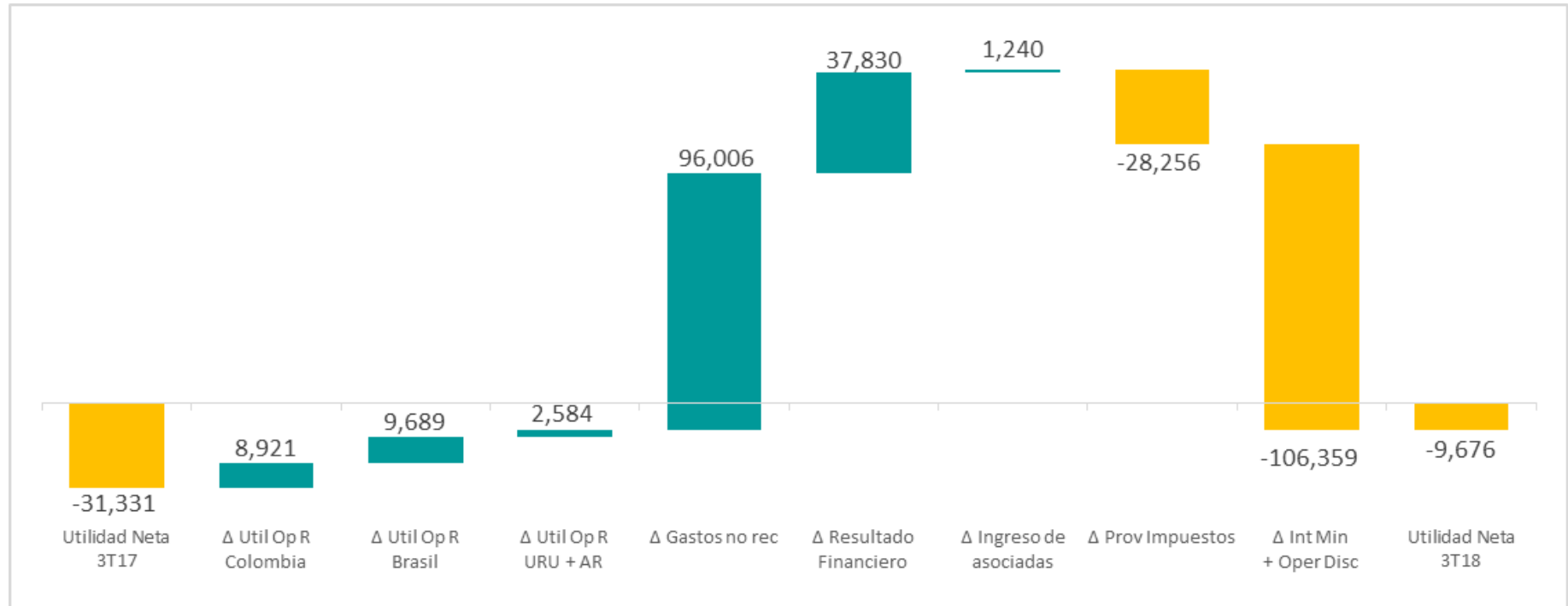
Resultados trimestrales en pesos colombianos afectados por un efecto negativo de TC del 16.4% a nivel de las ventas

- ✓ **Ventas Netas (+9.3% ⁽²⁾)** aumentaron en todas las operaciones internacionales beneficiadas por la expansión de los ultimo 12M en la región (44 almacenes).
- ✓ **Ingresos Operacionales (+9.5% ⁽²⁾)** por la sólida contribución de los negocios complementarios (+17.6% ⁽²⁾).
- ✓ **Margen de EBITDA recurrente aumentó 40 bps ⁽¹⁾** por las eficiencias operacionales en Col, Bra and Arg.
- ✓ **Utilidad Neta mejoró la tendencia** en 3T18 a \$-\$9,676 M y aumentó 4x en 9M18 versus el mismo período de 2017.

(1) Cifras excluyendo el efecto de los créditos fiscales. (2) Eexcluyendo el efecto negativo de TC de 16.4% en las ventas y de 16.2% en el EBITDA recurrente.. Nota: No incluye a Via Varejo S.A. (clasificado como op discontinua). Las diferencias en la base del 3T17 vs la reportada en 2017 está asociada a reclasificaciones a nivel del costo y gasto para efectos de comparación.

Utilidad Neta del Grupo

La Utilidad Neta reflejó las eficiencias financieras y operacionales en la región



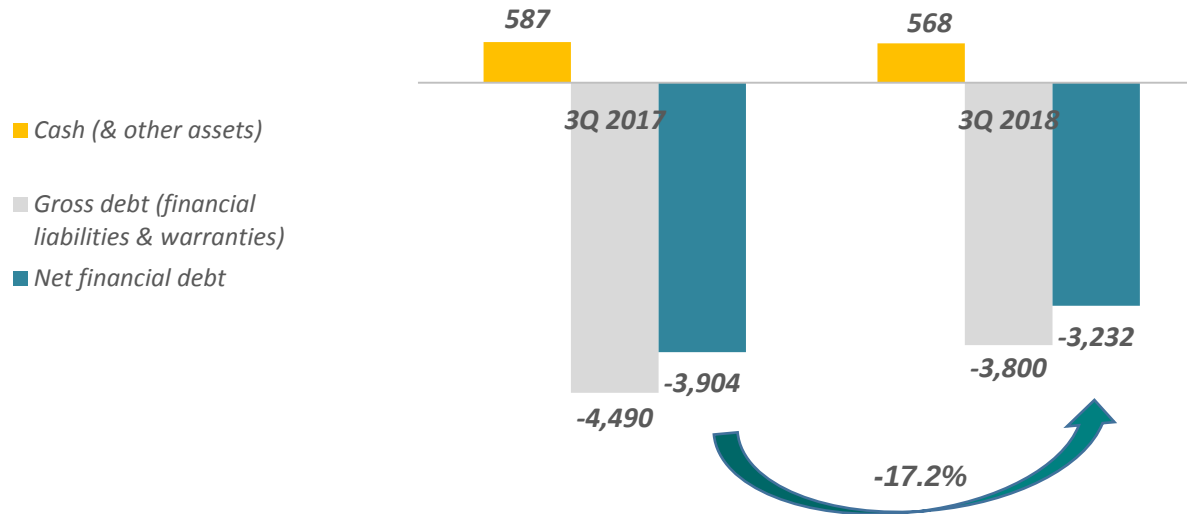
La **Utilidad Neta del Grupo** fue producto principalmente de:

- Un mejor desempeño operacional por esfuerzos en productividad y a pesar del efecto negativo de la TC
- Un efecto positivo por la disminución de los gastos no recurrentes relacionados con una mejor estructura.
- Menores gastos financieros producto de menores tasas de intervención (Bra ⁽¹⁾ -175 bps, Col ⁽¹⁾ -100 bps).
- Un efecto negativo de los impuestos y del desempeño de las operaciones discontinuas.

(1) Tasa SELIC en Brasil y tasa repo en Colombia

Deuda Neta y Caja a nivel Holding⁽¹⁾

Mejoras provenientes de menores gastos financieros y rebalanceo de la deuda



DFN a nivel holding:

- ✓ COP\$3.2 Bn a Septiembre 30 2018, una mejora de \$ 672,000 M (-17.2% vs 3T17)
- ✓ Reducción de la deuda bruta de \$ 690.000 M
- ✓ Tasa Repo estuvo 100 pb por debajo en 3T18 (4.25%) vs 3T17 (5.25%)
- ✓ Tasas de interés por debajo de IBR3M + 3.5% en pesos colombianos y de LIBOR3M + 1.75% en dólares

(1) Holding: Almacenes Exito S.A sin las subsidiarias colombianas o internacionales. IBR 3M (Indicador Bancario de Referencia) – Tasa de referencia del Mercado: 4.132%, Libor 3M 2.39838%

Sinergias



4 Países

En progreso para alcanzar

USD 120 M

En utilidad operacional en 2018

28

Iniciativas en ejecución

Formatos & Marcas

Cash & Carry

MAYORISTA surti
Economía para usted y su negocio



Plaza Flórez- Col

+3

Tiendas en tercer trimestre

15

Tiendas en el país

2.1x

Crecimiento en Ventas vs el formato inicial



Chía- Col

Fresh Market

Continuamos liderando la propuesta de valor de este formato en la región



+1 alm



+6 alm

Carulla Fresh Market Castillo Grande

Moema, Teodoro Sampaio, São Caetano do Sul, Botucatu, Riviera São Lourenço, São João

Réplica de Modelos

Prendas Arkitekt & Bronzini ahora producidas parcialmente en Argentina



51 Referencias

18K Unidades: bebés, mujer & hombre

USD 154K La primera producción

Fortaleciendo la propuesta textil en LatAm



Lanzamiento del concepto Jeans

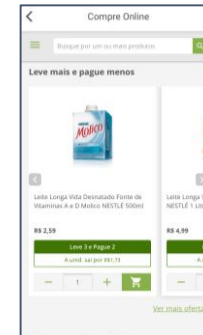
SOY en Libertad

Nueva colección

Transformación Digital

Nuevas funcionalidades en Meu Desconto que permite comprar a través de la app

~6.5 millones
De descargas



- Zona transaccional
- Mi Descuento
- Entrega Express
- Lista inteligente
- Funciones en la tienda:
 - ✓ Checkout shift
 - ✓ Escaneo de Precios
 - ✓ Ubicación

Próximamente Éxito & Carulla apps



Octubre

Presentación de la App a proveedores

Noviembre

Lanzamiento de la App para clientes

Sinergias - Actividades conjuntas



600

Contenedores de
alimentos



USD 20.5
M

Compras conjuntas



USD 2.5
millones

Beneficios Latam



x1.4

Beneficios vs 3T17

Ejemplo: **pescado fresco y salmón**



96

Contenedores

USD 8.5 M

Compras
conjuntas

2%-11%

Ahorros en costos

Negociación regional para venta de Garantía extendida



- ✓ **Crecimiento de los Ingresos Operacionales** ⁽¹⁾ en todas las operaciones internacionales.
- ✓ **Margen Operacional y de EBITDA** recurrente aumentaron **40 pb**.
- ✓ **Desempeño operacional** mejoró debido a esfuerzos en productividad.
- ✓ **Utilidad Neta** mejoró la tendencia en 3T18 y aumentó **4 veces** en 9T18 versus el mismo trimestre del año anterior.
- ✓ **Planes de acción claros y actividades de control de costos** implementadas por país.
- ✓ **Plan de sinergias en línea** para alcanzar **USD120 M en utilidad operacional en 2018**.
- ✓ **Actividades de monetización de tráfico** en Colombia pendiente de beneficiarse de Puntos **Colombia** y los centros comerciales **Viva Envigado y Viva Tunja**.
- ✓ Actividades de propuesta de valor diversificadas y consistentes en **Colombia con el modelo Fresh Market** (Mercado premium), el hipermercado **“WOW”** (Mercado medio), el **cash & carry** (Mercado de bajo costo) y el **omnicanal** (todos los segmentos).

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\$700 M.

Argentina

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

Latam

- ✓ Beneficios de sinergias por aproximadamente USD120 M.



Estrategias en Colombia

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

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

- | | |
|--------------------------|--|
| Monetización del Tráfico | <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 Uruguay

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

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



Estrategias en Brasil

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

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

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



Estrategias en Argentina

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

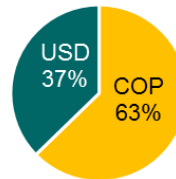
- | | |
|--------------------------|---|
| Monetización del Tráfico | <ul style="list-style-type: none"> • Prioridad al modelo Dual Retail – Real Estate |
|--------------------------|---|

3T18 Deuda por país y vencimiento

Deuda neta por país

30 Sep de 2018 (millones de pesos)	Colombia	Uruguay	Brasil	Argentina	Eliminaciones	Consolidado
Deuda de corto plazo	1,067,054	385,499	1,382,455	64,539	-	2,899,547
Deuda de largo plazo	2,926,581	-	5,025,961	-	-	7,952,542
Total deuda bruta ⁽¹⁾	3,993,635	385,499	6,408,416	64,539	-	10,852,089
Efectivo y equivalentes de efectivo	691,278	129,393	1,949,050	50,093	-	2,819,814
Deuda Neta	3,302,357	256,106	4,459,366	14,446	-	8,032,275

Deuda bruta a nivel Holding⁽²⁾ por moneda



Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

30 Sep de 2018 (millones de pesos)	Valor nominal ⁽³⁾	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	30/09/2018 ⁽³⁾
Largo plazo	1,850,000	Variable	Agosto 2025	1,362,525
Mediano plazo COP	838,000	Variable	Diciembre 2021	764,985
Mediano plazo- Bilateral	158,380	Fija	Abril 2019	158,380
Mediano plazo- USD	1,337,481	Variable	Diciembre 2020	1,337,481
Crédito rotativo - Sindicado	500,000	Variable	Agosto 2020	-
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Agosto 2020	100,000
Corto plazo - Bilateral USD	80,249	Variable	November 2018	80,249
Total deuda bruta	4,864,109			3,803,620

(1) Deuda sin garantías contingentes y cartas de crédito. (3) (2) Deuda a valor nominal (3) (3) Los créditos en USD fueron convertidos a COP utilizando la tasa de cierre del Banco de la República a septiembre 30 de 2018 (2,972.18)

3T18 P&L and CAPEX by Country

	Colombia	Brazil	Uruguay	Argentina	Consolidado
En millones de pesos colombianos	3T18	3T18	3T18	3T18	3T18
Ingresos Operacionales	2,709,381	9,213,504	578,717	248,816	12,746,030
Utilidad Bruta	664,452	2,023,719	191,468	86,372	2,964,673
<i>% Ing Operacionales</i>	<i>24.5%</i>	<i>22.0%</i>	<i>33.1%</i>	<i>34.7%</i>	<i>23.3%</i>
Gastos de administración y ventas	-541,059	-1,531,743	-157,400	-74,678	-2,303,542
<i>% Ing Operacionales</i>	<i>-20.0%</i>	<i>-16.6%</i>	<i>-27.2%</i>	<i>-30.0%</i>	<i>-18.1%</i>
Depreciaciones y amortizaciones	-61,338	-155,145	-6,714	-2,657	-225,854
Total Gastos de administración y ventas	-602,397	-1,686,888	-164,114	-77,335	-2,529,396
<i>% Ing Operacionales</i>	<i>-22.2%</i>	<i>-18.3%</i>	<i>-28.4%</i>	<i>-31.1%</i>	<i>-19.8%</i>
Utilidad Operacional recurrente	62,055	336,831	27,354	9,037	435,277
<i>% Ing Operacionales</i>	<i>2.3%</i>	<i>3.7%</i>	<i>4.7%</i>	<i>3.6%</i>	<i>3.4%</i>
Ingresos y gastos no recurrentes	-2,260	-44,338	-9	19,152	-27,455
Utilidad Operacional (EBIT)	59,795	292,493	27,345	28,189	407,822
<i>% Ing Operacionales</i>	<i>2.2%</i>	<i>3.2%</i>	<i>4.7%</i>	<i>11.3%</i>	<i>3.2%</i>
EBITDA recurrente	123,393	491,976	34,068	11,694	661,131
<i>% Ing Operacionales</i>	<i>4.6%</i>	<i>5.3%</i>	<i>5.9%</i>	<i>4.7%</i>	<i>5.2%</i>
EBITDA	121,133	447,638	34,059	30,846	633,676
<i>% Ing Operacionales</i>	<i>4.5%</i>	<i>4.9%</i>	<i>5.9%</i>	<i>12.4%</i>	<i>5.0%</i>
Resultado financiero neto	-91,899	-109,715	2,671	-13,853	-212,796

CAPEX (en millones)					
En Pesos	111,805	556,456	12,666	1,553	682,480
<i>En moneda local</i>	<i>111,805</i>	<i>690</i>	<i>132</i>	<i>13</i>	

3T18 Análisis de Suma de Partes

(in COP M)	Ingresos Operacionales 12M ⁽¹⁾	EBITDA recurrente 12M	Utilidad op recurrene 12 M	Deuda Neta (último trimestre) ⁽²⁾	Participación de Éxito	Valor de mercado de la participación ⁽³⁾
Colombia	11,161,888	629,765	380,995	3,302,357	100%	
Brazil	40,051,424	2,728,441	2,031,532	4,459,366	18.7%	3,236,932,700
Uruguay	2,594,527	208,910	182,974	256,106	62.5%-100% ⁽⁴⁾	
Argentina	1,307,610	68,524	54,560	14,446	100%	
Total	55,115,449	3,635,640	2,650,061	8,032,275		

(1) Do not includes intercompany eliminations.

(2) Gross Debt (without contingent warranties and letters of credit) – Cash.

(3) Market Capitalization of GPA at 30/09/2018.

(4) Éxito Owns 100% of Devoto and 62.5% of Disco.

3T18 Balance General Consolidado

Balance General Consolidado (En millones de pesos colombianos)	Sep 2018	Dic 2017	Var %
Activos	54,088,394	64,515,547	-16.2%
Activo corriente	26,701,369	33,960,011	-21.4%
Caja y equivalentes de caja	2,819,814	5,281,684	-46.6%
Inventarios	5,776,542	5,912,514	-2.3%
Cuentas comerciales por cobrar	1,268,293	1,172,380	8.2%
Activos por impuestos	389,076	722,658	-46.2%
Activos no corrientes mantenidos para la venta	16,128,412	20,452,803	-21.1%
Otros	319,232	417,972	-23.6%
Activos no corrientes	27,387,025	30,555,536	-10.4%
Plusvalía	4,884,543	5,559,953	-12.1%
Otros activos intangibles	4,574,060	5,544,031	-17.5%
Propiedades, planta y equipo	10,694,519	12,505,418	-14.5%
Propiedades de Inversión	1,460,440	1,496,873	-2.4%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	676,782	817,299	-17.2%
Activo por impuestos diferidos	1,766,631	1,553,715	13.7%
Activos por impuestos	1,973,327	1,575,743	25.2%
Otros	1,356,723	1,502,504	-9.7%
Pasivos	37,868,729	44,783,193	-15.4%
Pasivo corriente	24,582,803	32,289,247	-23.9%
Cuentas por pagar	8,570,090	12,665,438	-32.3%
Obligaciones financieras	2,400,092	1,906,774	25.9%
Otros pasivos financieros	499,455	645,363	-22.6%
Pasivo no corrientes mantenidos para la venta	12,453,523	16,271,760	-23.5%
Pasivos por impuestos	201,846	289,376	-30.2%
Otros	457,797	510,536	-10.3%
Pasivos no corrientes	13,285,926	12,493,946	6.3%
Cuentas por pagar	18,492	47,831	-61.3%
Obligaciones financieras	4,916,330	4,070,129	20.8%
Otras provisiones	2,043,537	2,457,220	-16.8%
Pasivos por impuestos diferidos	2,860,886	3,004,467	-4.8%
Pasivos por impuestos	371,939	521,870	-28.7%
Otros	3,074,742	2,392,429	28.5%
Patrimonio	16,219,665	19,732,354	-17.8%
Participaciones no controladoras	9,801,443	11,892,786	-17.6%
Patrimonio de los accionistas	6,418,222	7,839,568	-18.1%

3T18 Flujo de Efectivo Consolidado

Estado de Flujos de Efectivo Resumido	Sep 2018	Sep 2017	% Var
Ganancia (pérdida)	784,106	519,618	50.90%
Total ajustes para conciliar la ganancia (pérdida)*	3,375,283	3,185,044	6.0%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	(3,600,165)	(4,797,404)	-25.0%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(1,763,246)	(1,146,322)	53.8%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	970,110	(1,432,541)	-167.7%
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de	- 4,393,301	- 7,376,267	-40.4%
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(961,218)	103,296	-1030.5%
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	- 5,354,519	- 7,272,971	-26.38%
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	- 318,059	- 496,696	-35.97%
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo	2,819,814	2,059,010	36.95%

3T18 P&G Holding (1)

Estado de Resultados Almacenes Éxito

	3T18 Millones de pesos	3T17 Millones de pesos	2T18/17	9M18 Millones de pesos	9M17 Millones de pesos	9M18/17
Ingresos Operacionales	2,656,237	2,643,984	0.5%	7,942,028	7,886,718	0.7%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	613,094 23.1%	595,025 22.5%	3.0%	1,837,384 23.1%	1,839,200 23.3%	-0.1%
Gastos de Administración y Ventas <i>GA&V/Ingresos Operacionales</i>	-593,463 -22.3%	-572,526 -21.7%	3.7%	-1,721,461 -21.7%	-1,712,635 -21.7%	0.5%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	19,631 0.7%	22,499 0.9%	-12.7%	115,923 1.5%	126,565 1.6%	-8.4%
Utilidad Operacional (Ebit) <i>Margen operacional</i>	17,599 0.7%	20,977 0.8%	-16.1%	67,261 0.8%	73,917 0.9%	-9.0%
Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito <i>Margen neto</i>	-9,676 -0.4%	-31,331 -1.2%	-69.1%	119,312 1.5%	30,339 0.4%	293.3%
EBITDA recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	70,861 2.7%	75,996 2.9%	-6.8%	267,265 3.4%	286,547 3.6%	-6.7%
EBITDA <i>Margen EBITDA</i>	68,829 2.6%	74,474 2.8%	-7.6%	218,603 2.8%	233,899 3.0%	-6.5%

3T18 Balance General Holding (1)

Balance General Almacenes Éxito (en millones de pesos colombianos)	Sep 2018	Dic 2017	Var %
Activos	13,095,063	15,962,702	-18.0%
Activo corriente	2,458,492	3,273,274	-24.9%
Caja y equivalentes de caja	568,229	1,619,695	-64.9%
Inventarios	1,338,863	1,111,981	20.4%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	145,062	189,750	-23.6%
Activos por impuestos	118,916	173,580	-31.5%
Otros	287,422	178,268	61.2%
Non-current Assets	10,636,571	12,689,428	-16.2%
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	146,385	156,218	-6.3%
Propiedades, planta y equipo	2,051,956	2,382,495	-13.9%
Propiedades de Inversión	202,450	339,704	-40.4%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	6,665,628	8,287,426	-19.6%
Otros	117,075	70,508	66.0%
Pasivos	6,676,841	8,123,134	-17.8%
Pasivo corriente	3,759,042	4,667,219	-19.5%
Cuentas por pagar	2,327,495	3,301,661	-29.5%
Obligaciones financieras	948,533	799,920	18.6%
Otros pasivos financieros	96,032	128,239	-25.1%
Pasivos por impuestos	30,467	41,816	-27.1%
Otros	356,515	395,583	-9.9%
Pasivos no corrientes	2,917,799	3,455,915	-15.6%
Cuentas por pagar	2,869,667	3,292,824	-12.9%
Otras provisiones	17,654	19,699	-10.4%
Pasivos por impuestos diferidos	-	68,841	-100.0%
Otros	30,478	74,551	-59.1%
Patrimonio	6,418,222	7,839,568	-18.1%

3T18 Almacenes y Area de Ventas

Stores & Selling area	Stores	Selling Area (sqm)
Colombia		
Éxito	250	627,795
Carulla	98	85,001
Surtimax	113	59,244
Super Inter	73	66,272
Surtimayorista	15	18,924
Total Colombia	549	857,236
Uruguay		
Devoto	57	39,299
Disco	29	33,421
Geant	2	16,411
Total Uruguay	88	89,131
Brazil		
Pão de Açúcar	186	240,127
Extra Hiper	112	686,585
Extra Super	163	180,772
Mercado Extra	10	12,368
Minimercado Extra	183	45,798
Minuto Pão de Açúcar	82	19,455
Assaí	134	548,568
Total Brazil	870	1,733,673
Argentina		
Libertad	15	105,681
Mini Libertad	14	2,239
Total Argentina	29	107,920
TOTAL	1,536	2,787,960

(1) Total stores in Brazil do not include pharmacies, gas stations or stores from the discontinued business unit of Via Varejo. Note: Total stores do not include "Allies" in Colombia or in Brazil.

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.

Investor Relations Director

+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".