



Resultados Financieros de Grupo Éxito

Mayo 16 de 2019



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".



- Hechos Financieros y Operativos destacados
- Pilares estratégicos del Grupo Éxito 2019-2021
- Desempeño por país
- Resultados Financieros Consolidados de 1T19
- Preguntas y respuestas

Hechos destacados 1T19

+3.9%
Ingresos operacionales

+4.5%
EBITDA recurrente

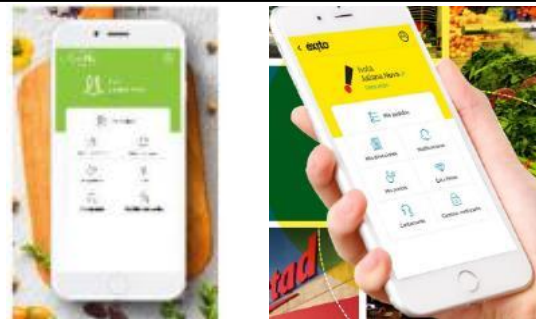
7.1%
Margen EBITDA recurrente

Hechos Financieros Destacados



- Las ventas netas⁽²⁾ impulsadas por Colombia(+2.7%) y Brasil(+12.0%)
- Ingresos beneficiados por innovación y actividades de transformación digital.
- Gastos bajo control creciendo por debajo de los ingresos
- EBITDA recurrente aumentó por productividad y eficiencias (margen aumentó de 4.9% a 5.2% excl. ajuste IFRS en ambas bases)

Hechos Operacionales Destacados



- Sólido desempeño de C&C, Fresh Market, WOW, Mercado Extra and Compre Bem.
- Aumentó el participación del omnicanal en las ventas (to 3.9% Col y 4.0% en PdA Bra)
- Lanzamiento de las aplicaciones Éxito y Carulla
- Fuerte emisión de puntos de lealtad (+20% Col)

Inversión y Expansión



- Capex de COP \$483,337 M
 - ✓ 69% en expansión, innovación, omnicanal y actividades de transformación digital
 - ✓ **Expansión del Retail**
 - ✓ Apertura de 16 tiendas(Col 4, Bra 10, Uru 2)
 - ✓ 90 tiendas abiertas en últimos 12M
 - ✓ 1,521 tiendas , 2.85 M m²

Gobierno corporativo y sostenibilidad



- Aprobación de todas las propuestas a la Asamblea, incluyendo
 - ✓ Comité de Auditoría y Riesgo, compuesto solo por miembros independientes.
 - ✓ Distribución de dividendos del 50%
 - ✓ **1er retailer con el mejor Gobierno Corporativo y prácticas de Responsabilidad Social**⁽³⁾
- **3ra marca más influyente en Colombia**⁽⁴⁾

1. Modelo Omnicanal



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

2. Innovación



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

3. Transformación Digital

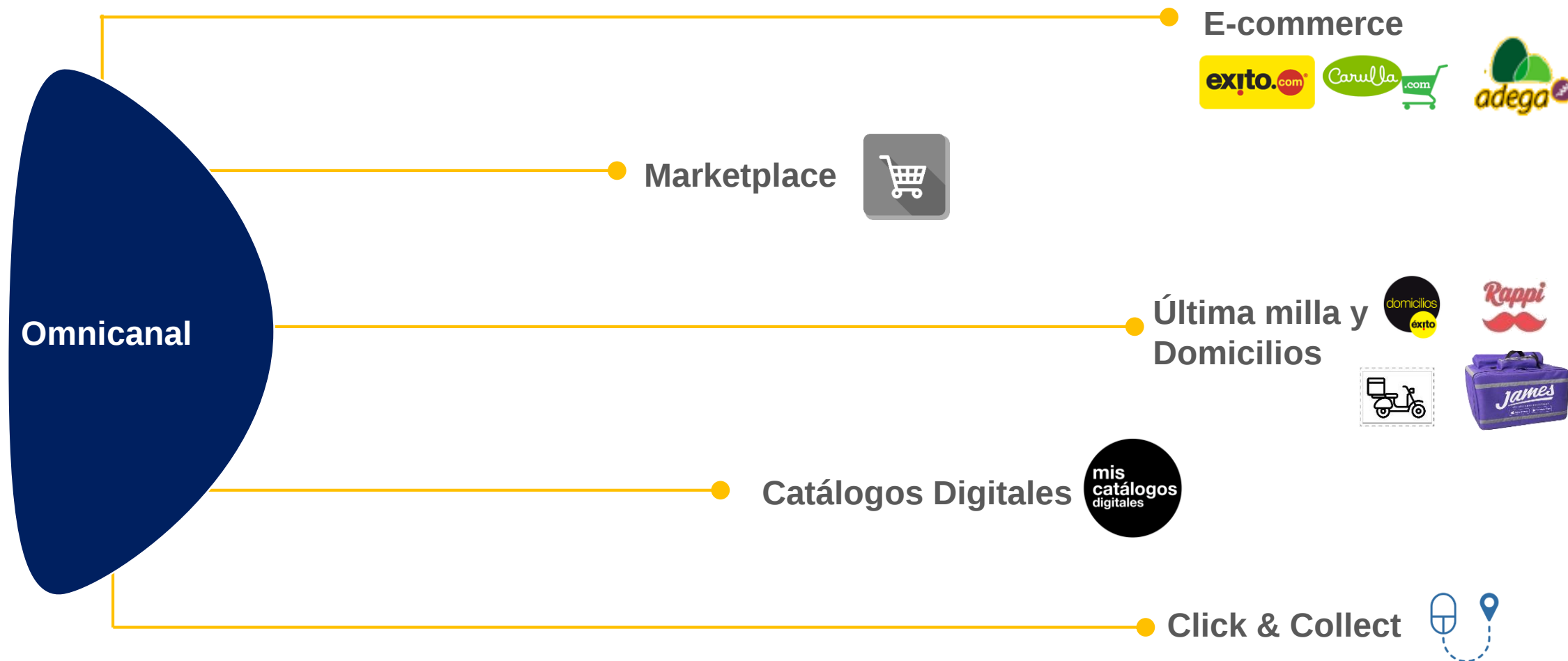


- **Apps**
 - ✓ Meu Desconto,
 - ✓ Éxito & Carulla
- **Desarrollos**
 - ✓ Frictionless
 - ✓ Servicio al cliente
 - ✓ Data Analytics
 - ✓ Logística y abastecimiento
 - ✓ Adm del Recurso Humano
- **Startups**
 - ✓ Cheftime
 - ✓ Get Ninjas

4. Mejores practicas e integración



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



La plataforma más sólida en Sur América

Modelos



Formatos

Optimización del portafolio

Mercado Extra



CompreBem



Cash and Carry

Brasil



Colombia MAYORISTA ^{surti} ✓

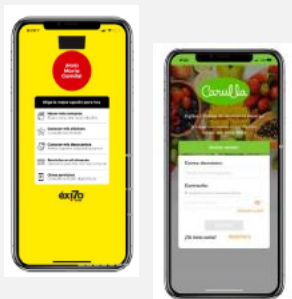


Marca propia



Aplicaciones

Éxito y Carulla
Colombia



Meu Desconto
Brasil

Startups

chefTime



Actividades

Frictionless

POS móvil



Shop & Go

Auto pago



Escaneo y pago



Servicio al Cliente

Chatbot

Social Marketing

Social Wi-fi

Kiosks

Análisis de Datos

Modelos
predictivos

CRM

Logística y cadena de
abastecimiento

Administración de
inventario y
productividad



Administración de RH

Transformando la
administración del
Recurso humano



Monetización de activos

Inmobiliario



Monetización del tráfico

Programas de Lealtad



Negocios Complementarios



Excelencia Operacional

Logística y Cadena de Abastecimiento



Almacenes
Plataforma



Click &
Collect



Dark
stores

Esquemas de productividad



Compras Conjuntas

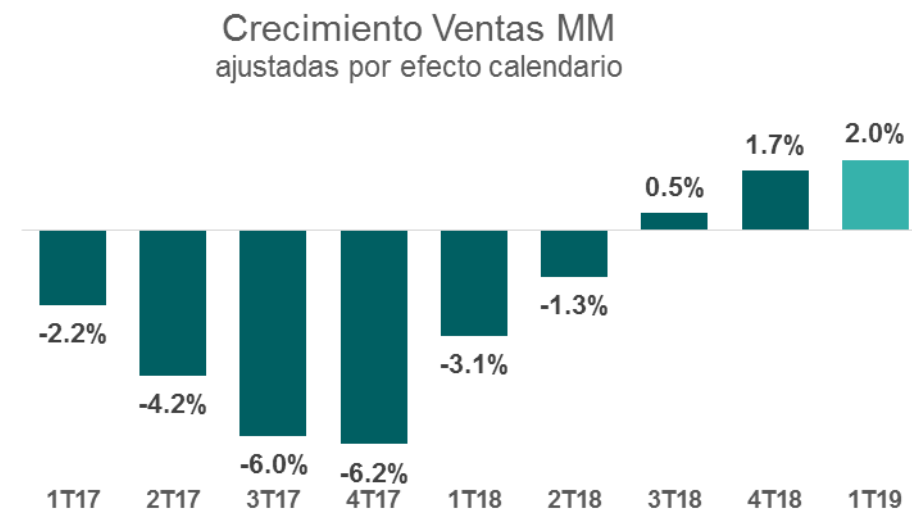


Soporte



	grupo éxito	éxito	Carulla	Super INTER SURTIMAX (2)	Aliado Super INTER SURTIMAX MAYORISTA (3)
Variaciones					
Ventas MM	2.2%	3.6%	0.6%	-7.6%	27.7%
Total	2.7%	4.2%	1.2%	-11.3%	26.2%
VMM ex Calendario ⁽¹⁾	2.0%	3.4%	0.6%	-7.3%	27.7%
Total ex Calendario ⁽¹⁾	2.5%	4.0%	1.2%	-11.0%	26.2%
Total en millones de pesos	2,644,206	1,837,302	366,262	301,810	138,832

- ✓ Recuperación **progresiva** trimestral de **ventas netas** y **VMM**
- ✓ **Ganancias** en **volumen** y **tráfico** mismos metros
- ✓ **Mejora** por **innovación** y actividades de transformación digital
- ✓ Sólido **crecimiento omnicanal** (+38%)
- ✓ Contribución de **Surtimayorista** (ventas +23.1%)
- ✓ Apertura de **20 tiendas** en **últimos 12M** (12 Cash & Carry)



■ Éxito:

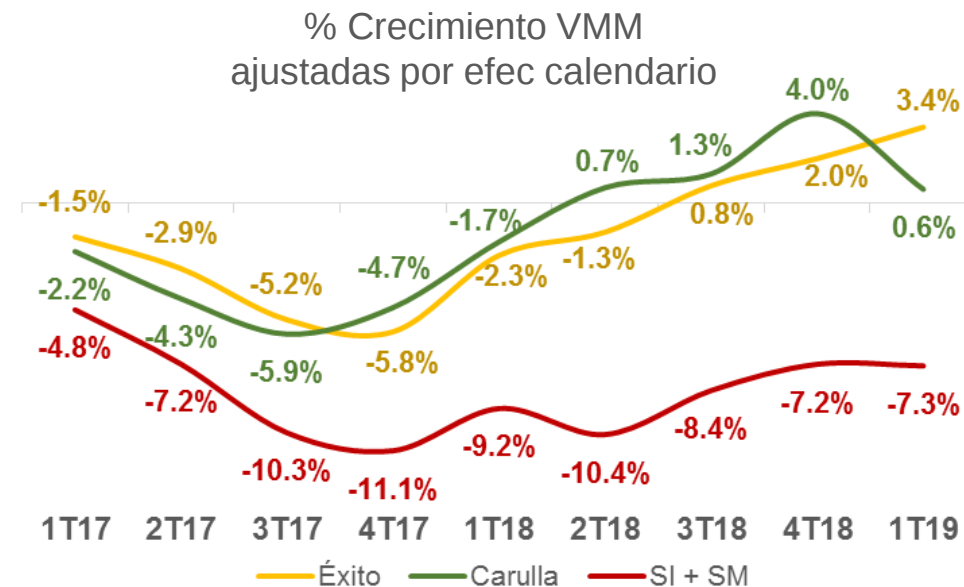
- ✓ **Segmento de mejor desempeño**
- ✓ **Creció in todas las regiones** del país
- ✓ Beneficiado por la campaña del “**70 Aniversario**”
- ✓ Las tiendas **WOW** registraron un **aumento en ventas del 16.3%**

■ Carulla:

- ✓ **Ventas totales⁽¹⁾ y VMM⁽¹⁾** con aumento de volumen y tráfico
- ✓ Las tiendas **Fresh Market** con **crecimiento de 12.1%**
- ✓ **Evolución en Bogotá**, el principal mercado de la marca, por cuarto trimestre consecutivo

■ Low-cost⁽²⁾:

- ✓ Continúa la **tendencia de recuperación**(+190 pb vs 1T18).
- ✓ **Surtimax** registró un crecimiento de **un dígito en VMM**.
- ✓ **Planes de productividad** en marcha , conversión de tiendas y ajuste de la **estrategia comercial**



■ B2B y Otros⁽³⁾:

- ✓ **Aumentó la contribución a las ventas** (+100 pb a 5.3%)
- ✓ **Surtimayorista:**
 - **+23.1%** ventas netas y **+27.7%** VMM
 - **3.3%** participación de las ventas de Colombia
 - **2** aperturas de Almacenes en 1T19 (**12** en 12M, **30** 2019E)

La plataforma más sólida de la región

+38% Ventas
a **\$104.000 M**

Participación en las
ventas de **3.9%**
(+100 pb vs 2018)

+800 mil entregas
(+58% vs 1T18)

Omnicanal

E-commerce

Crecimiento de ventas 24%
17 M visitas



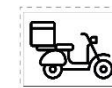
Marketplace



1,300 vendedores
Crecimiento del 49.3% GMV⁽¹⁾

Última milla & Domicilios

Logística de Éxito
y Rappi



Catálogos digitales

Aumento de órdenes en
39.8%



Click & Collect



Disponible en 254 tiendas



Ventas
+16.3%

2 tiendas
al 1T19

6.3%
Participación
en ventas

7 tiendas a
2019E



Surtimayorista Zipaquirá



Ventas
+23.1%

20 tiendas
al 1T19

3.3%
Participación
en ventas

30 tiendas
2019E

**Sólido aumento
de ventas
posterior a las
conversiones**

Presencia en
Bogotá y la Costa
Atlántica

**Expansión
rentable**

Bajos costos
operativos y
optimización del
CAPEX



Ventas
+12.1%

6 tiendas
al 1T19

13.4%
Participación
en ventas

11 tiendas a
2019E



**Marca
propia**



16.8% participación
sobre las ventas de
Colombia

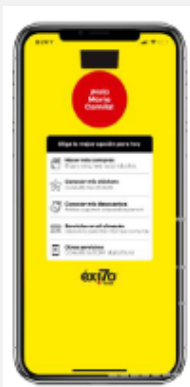


Designada como la
Marca saludable
para la región

Aplicaciones



Éxito y Carulla



456 mil
descargas
en 1T19



Startups

Alianza



Actividades

Frictionless

POS móvil



Auto pago



Shop & Go



Pago sin
contacto

Escaneo y
Pago



Servicio al cliente

Chatbot

Social Marketing

Social Wifi

Quioscos

Análisis de Datos

Modelos
Predictivos

CRM

Logística y cadena de abastecimiento



Administración de
inventarios y
productividad

HR Management

Transformando
empleados



Negocio inmobiliario

Grupo Éxito

- ✓ Ingresos crecieron 62.1%
- ✓ Total GLA⁽¹⁾⁽²⁾ = 735 mil m² (570 mil m² en Viva Malls + 165 mil m² de otras áreas comerciales en los almacenes)

Viva Malls

- ✓ 18 activos
- ✓ ABA⁽¹⁾⁽²⁾ total 570,000 m²
- ✓ Valor comercial de \$2.2 B⁽²⁾
- ✓ Grupo Éxito participa con 51%, FIC 49%

Puntos Colombia

1

Alto potencial de
Monetización de datos

+56M transacciones

2

2.4 M de clientes
con Habeas Data

37 aliados
(compañías de retail,
viajes y gasolina)

3

Redención aumentó
34% vs N-1

81%
de redención en **Grupo Éxito**



Viva envigado es el centro comercial con el mayor tráfico en Medellín



1T19 Desempeño de Ventas Totales y VMM en Brasil



Tendencia sólida de Assaí y desempeño consistente de Multivarejo

Ventas Netas Millones de pesos	%Var Total	%Var VMM	%Var Total ⁽¹⁾	%Var VMM ⁽¹⁾
10,503,593	12.0%	5.3%	13.9%	7.2%

- ✓ 10 aperturas en 1T19 (por conversiones), 63 en últimos 12 M
- ✓ El mayor crecimiento de trafico en periodos recientes
- ✓ Ganancias de participación en mercado en ambos segmentos
- ✓ Mejor tendencia por actividades omnicanal, de innovación y transformación digital



49.8%
Participación en Ventas

Ventas Netas
+25.1%
VMM
+10.3% ⁽¹⁾

Expansión y optimización del portafolio

- 1 tienda 1T19, 18 in 12M
- Assaí Sazefredo en SP
- 145 tiendas en total

Innovación

- Ganancia en participación de Mercado: +230 bps
- Madurez acelerada de las tiendas
- Mejor marketing y surtido

Monetización del trafico

- +100 mil tarjetas Passaí emitidas
- Total de 720 mil tarjetas
- 5% penetración de ventas



50.2%
Participación en Ventas

Ventas Netas
+1.5%
VMM
+4.6% ⁽¹⁾

- 7 conversiones a Mercado Extra (30 tiendas en total)
- 2 conversiones a Minuto PdA

- 11.6% participación de PL (+140 pb)
- 90 nuevos productos PL , 3,000 SKU's
- Cheftime en 28 tiendas

Transformación digital

- Apps: 8.3 M descargas
- 4% e-commerce en las ventas de PdA
- James en SP desde abril
- Iniciativas tecnológicas en las tiendas

Nota: Las cifras alimentarias de Brasil incluyen: Multivarejo + Assaí. Vía Varejo registrada como operación discontinua. Las variaciones en las VMM están en moneda local. (1) Incluyendo el efecto de conversiones y el ajuste del efecto calendario de 1.9% en alimentos GPA, 280 pb en Multivarejo y 80 pb en Assaí.

Colombia

En M COP

	1Q19	1Q18	% Var
Ingresos Operacionales	2,796,324	2,699,187	3.6%
Utilidad Bruta	674,223	659,037	2.3%
% / Ingresos	24.1%	24.4%	-31 bps
Total GA&V	-602,064	-589,141	2.2%
% / Ingresos	-21.5%	-21.8%	30 bps
Utilidad Operacional recurrente	72,159	69,896	3.2%
% / Ingresos	2.6%	2.6%	-1 bps
EBITDA recurrente	182,650	175,057	4.3%
% / Ingresos	6.5%	6.5%	5 bps

Ingresos operacionales

- Ingresos operacionales crecieron 3.6%
- Progresión en ventas de Retail (+2.5%⁽¹⁾)
- Respuesta positiva del cliente a las actividades comerciales e innovación.
- Sólida contribución de los negocios complementarios (+54.6% excl. inmobiliario)
- Fuerte evolución del negocio inmobiliario (+62.0%)

Margen Bruto

- Margen bruto reflejó:
 - Despliegue comercial para aumentar volumen en ventas
 - Efecto de la categorías de no alimentos en las ventas

EBITDA recurrente

- Aumento del margen por cuarto trimestre consecutivo
- Planes de productividad consistentes
- Gastos crecieron por debajo de inflación(2.2% vs 3.2%) a pesar de las presiones en salarios y arriendos
- Margen creció 5.7%, excluyendo los ajustes IFRS 16 en ambas bases

Brasil Segmento de Alimentos

En M COP

	1Q19	1Q18	% Var
Ingresos Operacionales	10,575,996	9,997,300	5.8%
Utilidad Bruta	2,326,114	2,253,914	3.2%
<i>% / Ingresos</i>	<i>22.0%</i>	<i>22.5%</i>	<i>-55 bps</i>
Total GA&V	-1,896,107	-1,867,590	1.5%
<i>% / Ingresos</i>	<i>-17.9%</i>	<i>-18.7%</i>	<i>75 bps</i>
Utilidad Operacional recurrente	430,007	386,324	11.3%
<i>% / Ingresos</i>	<i>4.1%</i>	<i>3.9%</i>	<i>20 bps</i>
EBITDA recurrente	753,170	700,498	7.5%
<i>% / Ingresos</i>	<i>7.1%</i>	<i>7.0%</i>	<i>11 bps</i>

Efecto negativo de la tasa de cambio de 5.6%⁽¹⁾

Ingresos operacionales

- Ingresos crecieron por encima del sector
- Madurez **acelerada** de las tiendas
- Mayor **crecimiento de trafico** de periodos recientes
- **Ganancia en participación de mercado** de Assaí y MV

Margen Bruto

- Margen estable en Assaí
- **Ganancia de margen en MV (+30 pb)** por el efecto Semana santa
- Dilución del margen por la mezcla de ventas

EBITDA recurrente

- Control riguroso de los gastos y menores costos operativos
- Iniciativas eficaces soportaron el crecimiento de 11 pb del
- Margen creció 8.8% en moneda local excluyendo el ajuste IFRS 16 en ambas bases

Uruguay			
En M COP	1Q19	1Q18	% Var
Ingresos Operacionales	673,756	715,052	-5.8%
Utilidad Bruta	233,128	248,778	-6.3%
<i>% / Ingresos</i>	<i>34.6%</i>	<i>34.8%</i>	<i>-19 bps</i>
Total GA&V	-172,941	-175,941	-1.7%
<i>% / Ingresos</i>	<i>-25.7%</i>	<i>-24.6%</i>	<i>N/A</i>
Utilidad Operacional recurrente	60,187	72,837	-17.4%
<i>% / Ingresos</i>	<i>8.9%</i>	<i>10.2%</i>	<i>N/A</i>
EBITDA recurrente	72,773	85,070	-14.5%
<i>% / Ingresos</i>	<i>10.8%</i>	<i>11.9%</i>	<i>N/A</i>

Efecto negativo de la
tasa de cambio de 4.9%⁽¹⁾

Ingresos operacionales

- **Desafiante ambiente macro** y de consumo
- **Débil temporada de verano** (-30% en ene y feb vs 2018)
- Tiendas **Fresh Market** superando el segmento

Margen Bruto

- **Mejora** en la merma y esfuerzos comerciales para compensar los menores volúmenes de ventas

EBITDA recurrente

- **Los gastos crecieron por debajo de la inflación** (3.4% vs 7.8%) gracias a **planes de acción** claros
- El desempeño de los ingresos afectó la dilución de los costos y gastos
- **El más alto margen operacional** de todas las operaciones del Grupo Éxito

1T19 Resultado operacional en Argentina

Margen operacional positivo a pesar del desafiante ambiente económico

Argentina			
En M COP	1Q19	1Q18	% Var
Ingresos Operacionales	229,877	333,818	-31.1%
Utilidad Bruta	74,460	113,132	-34.2%
% / Ingresos	32.4%	33.9%	N/A
Total GA&V	-82,732	-108,109	-23.5%
% / Ingresos	-36.0%	-32.4%	N/A
Utilidad Operacional recurrente	-8,272	5,023	N/A
% / Ingresos	-3.6%	1.5%	N/A
EBITDA recurrente	1,632	8,852	-81.6%
% / Ingresos	0.7%	2.7%	N/A

Efecto negativo de la tasa de cambio de 49.7%

Ingresos operacionales

- Las ventas aumentaron (36.9%⁽¹⁾) a pesar de la contracción de las ventas retail⁽²⁾
- Sólida contribución del negocio inmobiliario

Margen Bruto

- Reflejó los menores volúmenes y mayores actividades comerciales

EBITDA recurrente

- Gastos crecieron por debajo de inflación (52.1%⁽¹⁾ vs 53.5%) por los planes de acción
- El margen Operacional recurrente incluyó el efecto negativo de 340 bps por IAS 29
- Margen EBITDA recurrente positivo, a pesar del ambiente macro

Nota: Variaciones en el 1T18 con referencia a las reportadas en el 2018 se asocian con el efecto del ajuste retrospectivo por IFRS16 en ambas bases, 1T18 y 1T19. Datos incluyen el ajuste hiperinflacionario (IAS 29) y el efecto negativo por tasa de cambio de 49.7% en 1T19, Calculado con la tasa de cambio al cierre. (1) en moneda local. (2) según CAME, ventas de retail en argentina se contrajeron 11.1% con referencia al año pasado en marzo.

Estado de Resultados Consolidado

En MCOP

	1Q19	1Q18	% Var
Ingresos Operacionales	14,275,209	13,743,788	3.9%
Utilidad Bruta	3,307,253	3,274,095	1.0%
% / Ingresos	23.2%	23.8%	-65 bps
Total GA&V	-2,753,172	-2,740,015	0.5%
% / Ingresos	-19.3%	-19.9%	65 bps
Utilidad Operacional Recurrente	554,081	534,080	3.7%
% / Ingresos	3.9%	3.9%	0 bps
Utilidad Neta Grupo Éxito	-13,574	-2,338	N/A
% / Ingresos	-0.1%	0.0%	-8 bps
EBITDA Recurrente	1,010,225	967,092	4.5%
% / Ingresos	7.1%	7.0%	4 bps

Resultados en pesos afectados por efecto negativo de las tasas de cambio de 5.5% en las ventas y 4.9% en EBITDA recurrente

Ingresos operacionales

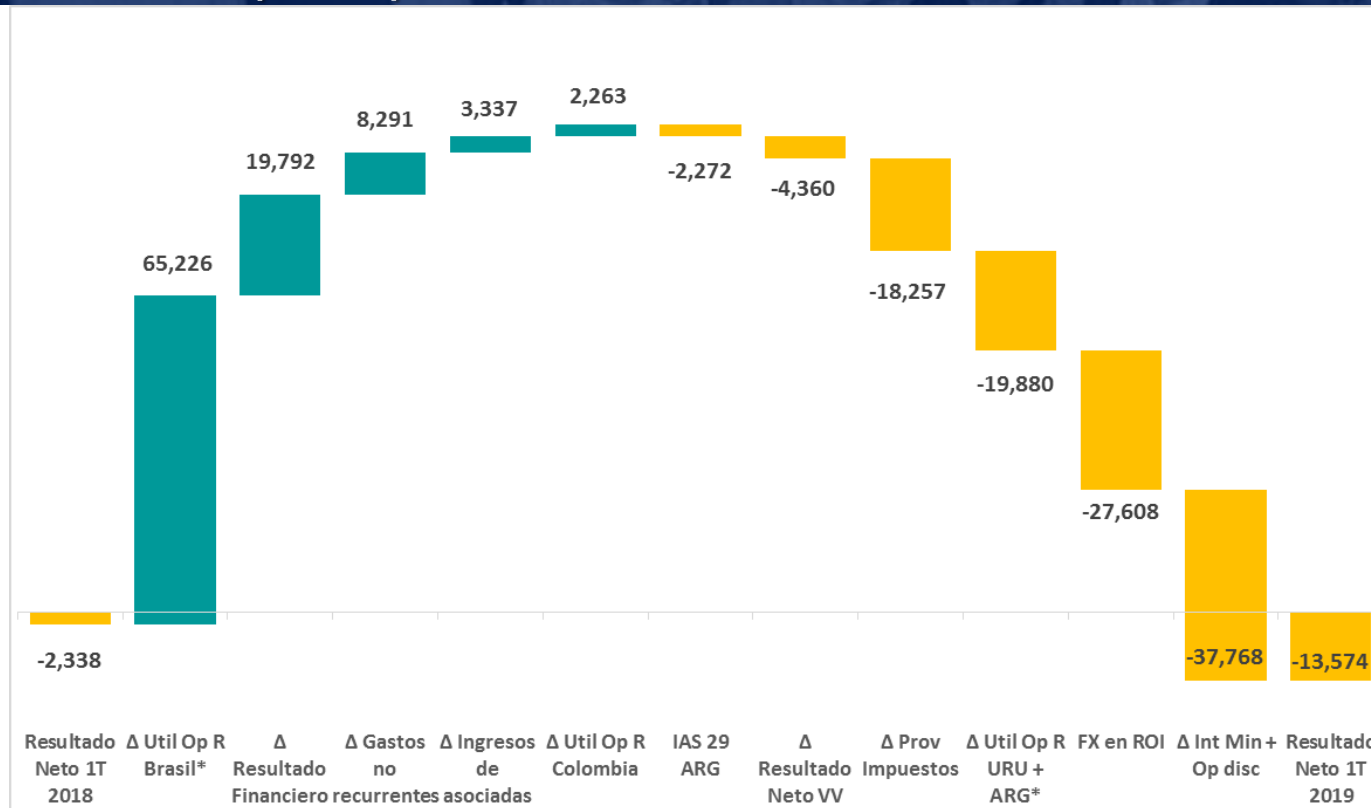
- Ventas netas crecieron⁽¹⁾ impulsadas por Colombia y Brasil
- Contribución de la expansión 12M en la región (90 tiendas)
- Ingresos impulsados por innovación

Margen Bruto

- El Margen reflejó:
 - Assaí en la mezcla de ventas de Brasil
 - Actividades comerciales en la región para impulsar ventas

EBITDA recurrente

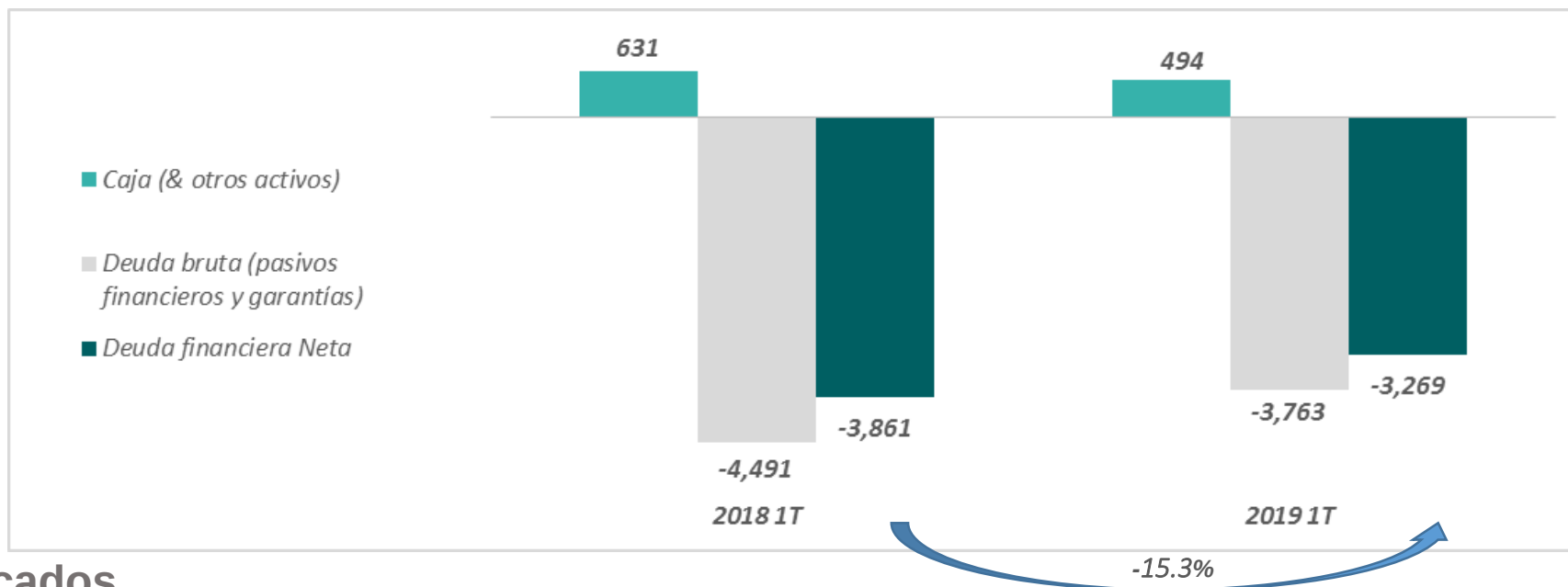
- Gastos permanecieron bajo control y crecieron por debajo de las ventas
- Incremento del margen por eficiencias
- Margen creció 4.9% a 5.2% excluyendo los ajustes de IFRS 16 en ambas bases



Hechos destacados

- Efecto positivo por la mejora en el desempeño operacional en Brasil y Colombia, y menores gastos financieros y no recurrentes.
- Efecto negativo de las tasas de cambio, los cambios en interés minoritario y provisión de impuestos.

Nota: Variaciones en el 1T18 respecto a las reportadas en el 2018 se asocian con el efecto del ajuste retrospectivo por IFRS16 en ambas bases, 1T18 y 1T19. ROI de operaciones internacionales excluyendo el efecto de las tasas de cambio.



Hechos destacados

DFN a nivel Holding:

- COP\$3,27 B a marzo 31 de 2019, mejorando \$ 592.000 M (-15.3% vs 1T18)
- Tasa de interés de intervención registró una reducción de 25 pb en 1T19 (4.25%) vs 1T18
- Tasas de interés por debajo de IBR3M + 3.5% en COP y de LIBOR3M + 1.75% en USD

Caja a nivel Holding

- Reducción de la deuda bruta en \$730.000 M

- Desempeño sólido de las ventas en Brasil y una consistente recuperación en Colombia
- Mejora del margen operacional consolidado en bases comparables a pesar del ambiente desafiante en Uruguay y Argentina
- Esfuerzos internos generaron ganancias de productividad en la región.
- Estrategia clara enfocada en el omnicanal, innovación y actividades de transformación digital a través de la región.
- Actividades de monetización de activos y tráfico, soportadas en los desarrollos inmobiliarios y los programas de lealtad.
- Desarrollo exitoso de formatos y modelos, Fresh Market, Wow y Cash and Carry.
- Inversión en actividades de innovación para garantizar el crecimiento sostenible a largo plazo.

Anexos

Colombia

- ✓ Retail expansion of 18 to 20 stores (from openings, conversions and remodelling), including at least 5 Éxito WOW, 5 Carulla Fresh Market and 10 Surtimayorista stores.
- ✓ Revenue growth from retail and complementary businesses (mainly related to Real Estate contribution).
- ✓ Over 20% of total sales benefited by innovative activities, WOW, Fresh Market, Cash & Carry and omnichannel.
- ✓ Recurring EBITDA margin at least in line with the level posted in 2018.
- ✓ CAPEX: approximately COP\$ 270,000 M focused on store optimization and innovation.

Brazil

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

Uruguay

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

Argentina

- ✓ Optimización del portafolio inmobiliario actual.

Plataforma Latam

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

Impactos de IFRS 16

Colombia y Brasil



Colombia

En M COP

	1Q19 pre IFRS 16	Adj IFRS 16	1Q19 post IFRS 16	1Q18 pre IFRS 16	Adj IFRS 16	1Q18 post IFRS 16	% Var pre IFRS 16	% Var post IFRS 16
Ingresos Operacionales	2,796,324	0	2,796,324	2,699,187	0	2,699,187	3.6%	3.6%
Utilidad Bruta	670,544	3,679	674,223	655,022	4,015	659,037	2.4%	2.3%
% / Ingresos	24.0%	NA	24.1%	24.3%	NA	24.4%	-29 bps	-31 bps
Total GA&V	-621,520	19,456	-602,064	-607,442	18,301	-589,141	2.3%	2.2%
% / Ingresos	-22.2%	NA	-21.5%	-22.5%	NA	-21.8%	28 bps	30 bps
Utilidad Operacional recurrente	49,024	23,135	72,159	47,580	22,316	69,896	3.0%	3.2%
% / Ingresos	1.8%	NA	2.6%	1.8%	NA	2.6%	-1 bps	-1 bps
EBITDA recurrente	117,222	65,428	182,650	110,902	64,155	175,057	5.7%	4.3%
% / Ingresos	4.2%	NA	6.5%	4.1%	NA	6.5%	8 bps	5 bps

Brasil Segmento de Alimentos

En M COP

	1Q19 pre IFRS 16	Adj IFRS 16	1Q19 post IFRS 16	1Q18 pre IFRS 16	Adj IFRS 16	1Q18 post IFRS 16	% Var pre IFRS 16
Ingresos Operacionales	10,575,996	0	10,575,996	9,997,300	0	9,997,300	5.8%
Utilidad Bruta	2,321,149	4,965	2,326,114	2,245,057	8,857	2,253,914	3.4%
% / Ingresos	21.9%	NA	22.0%	22.5%	NA	22.5%	-51 bps
Total GA&V	-1,960,856	64,749	-1,896,107	-1,929,173	61,583	-1,867,590	1.6%
% / Ingresos	-18.5%	NA	-17.9%	-19.3%	NA	-18.7%	76 bps
Utilidad Operacional recurrente	360,293	69,714	430,007	315,884	70,440	386,324	14.1%
% / Ingresos	3.4%	NA	4.1%	3.2%	NA	3.9%	25 bps
EBITDA recurrente	558,389	194,781	753,170	513,045	187,453	700,498	8.8%
% / Ingresos	5.3%	NA	7.1%	5.1%	NA	7.0%	15 bps

Nota: La comparación de las bases del 1T19 y 1T18 excluyendo e incluyendo el ajuste retrospectivo IFRS16

Impactos de IFRS 16

Uruguay y Argentina

Uruguay

En M COP

	1Q19 pre IFRS 16	Adj IFRS 16	1Q19 post IFRS 16	1Q18 pre IFRS 16	Adj IFRS 16	1Q18 post IFRS 16	% Var pre IFRS 16	% Var post IFRS 16
Ingresos Operacionales	673,756	0	673,756	715,052	0	715,052	-5.8%	-5.8%
Utilidad Bruta	233,128	0	233,128	248,778	0	248,778	-6.3%	-6.3%
% / Ingresos	34.6%	NA	34.6%	34.8%	NA	34.8%	-19 bps	-19 bps
Total GA&V	-176,841	3,900	-172,941	-179,592	3,651	-175,941	-1.5%	-1.7%
% / Ingresos	-26.2%	NA	-25.7%	-25.1%	NA	-24.6%	N/A	N/A
Utilidad Operacional recurrente	56,287	3,900	60,187	69,186	3,651	72,837	-18.6%	-17.4%
% / Ingresos	8.4%	NA	8.9%	9.7%	NA	10.2%	N/A	N/A
EBITDA recurrente	64,354	8,419	72,773	76,515	8,555	85,070	-15.9%	-14.5%
% / Ingresos	9.6%	NA	10.8%	10.7%	NA	11.9%	N/A	N/A

Argentina

En M COP

	1Q19 pre IFRS 16	Adj IFRS 16	1Q19 post IFRS 16	1Q18 pre IFRS 16	Adj IFRS 16	1Q18 post IFRS 16	% Var pre IFRS 16	% Var post IFRS 16
Ingresos Operacionales	229,877	0	229,877	333,818	0	333,818	-31.1%	-31.1%
Utilidad Bruta	74,460	0	74,460	113,132	0	113,132	-34.2%	-34.2%
% / Ingresos	32.4%	NA	32.4%	33.9%	NA	33.9%	N/A	N/A
Total GA&V	-82,782	50	-82,732	-108,227	118	-108,109	-23.5%	-23.5%
% / Ingresos	-36.0%	NA	-36.0%	-32.4%	NA	-32.4%	N/A	N/A
Utilidad Operacional recurrente	-8,322	50	-8,272	4,905	118	5,023	N/A	N/A
% / Ingresos	-3.6%	NA	-3.6%	1.5%	NA	1.5%	N/A	N/A
EBITDA recurrente	1,535	97	1,632	8,573	279	8,852	-82.1%	-81.6%
% / Ingresos	0.7%	NA	0.7%	2.6%	NA	2.7%	N/A	N/A

Impactos de IFRS 16

A nivel Consolidado



Estado de Resultados Consolidado En M COP	1Q19 pre IFRS 16	Adj IFRS 16	1Q19 post IFRS 16	1Q18 pre IFRS 16	Adj IFRS 16	1Q18 post IFRS 16	% Var pre IFRS 16	% Var post IFRS 16
Ventas Netas	14,035,999	0	14,035,999	13,519,070	0	13,519,070	3.8%	3.8%
Otros Ingresos	239,210	0	239,210	224,718	0	224,718	6.4%	6.4%
Ingresos Operacionales	14,275,209	0	14,275,209	13,743,788	0	13,743,788	3.9%	3.9%
Costo de Ventas	-10,960,689	38,318	-10,922,371 #	-10,469,520	38,391	-10,431,129	4.7%	4.7%
D&A del costo	-15,911	-29,674	-45,585 #	-13,045	-25,519	-38,564	22.0%	18.2%
% / Ingresos	-0.1%	NA	-0.3%	-0.1%	NA	-0.3%	-2 bps	-4 bps
Total Costo de Ventas	-10,976,600	8,644	-10,967,956	-10,482,565	12,872	-10,469,693	4.7%	4.8%
% / Ingresos	-76.9%	NA	-76.8%	-76.3%	NA	-76.2%	-62 bps	-65 bps
Utilidad bruta	3,298,609	8,644	3,307,253	3,261,223	12,872	3,274,095	1.1%	1.0%
% / Ingresos	23.1%	NA	23.2%	23.7%	NA	23.8%	-62 bps	-65 bps
Gastos de Administración y Ventas	-2,573,020	230,407	-2,342,613	-2,567,618	222,051	-2,345,567	0.2%	-0.1%
% / Ingresos	-18.0%	NA	-16.4%	-18.7%	NA	-17.1%	66 bps	66 bps
D&A del gasto	-268,307	-142,252	-410,559	-256,050	-138,398	-394,448	4.8%	4.1%
% / Ingresos	-1.9%	NA	-2.9%	-1.9%	NA	-2.9%	-2 bps	-1 bps
Total GA&V	-2,841,327	88,155	-2,753,172	-2,823,668	83,653	-2,740,015	0.6%	0.5%
% / Ingresos	-19.9%	NA	-19.3%	-20.5%	NA	-19.9%	64 bps	65 bps
Utilidad Operacional recurrente	457,282	96,799	554,081	437,555	96,525	534,080	4.5%	3.7%
% / Ingresos	3.2%	NA	3.9%	3.2%	NA	3.9%	2 bps	0 bps
Ingresos y gastos no recurrentes	-67,281	3,149	-64,132	-73,144	721	-72,423	-8.0%	-11.4%
% / Ingresos	-0.5%	NA	-0.4%	-0.5%	NA	-0.5%	6 bps	8 bps
Utilidad Operacional (EBIT)	390,001	99,948	489,949	364,411	97,246	461,657	7.0%	6.1%
% / Ingresos	2.7%	NA	3.4%	2.7%	NA	3.4%	8 bps	7 bps
Resultado Financiero Neto	-202,754	-149,943	-352,697	-216,511	-153,706	-370,217	-6.4%	-4.7%
% / Ingresos	-1.4%	NA	-2.5%	-1.6%	NA	-2.7%	16 bps	22 bps
Ingreso de asociadas & joint ventures	-15,492	-1,204	-16,696	-17,634	-2,399	-20,033	-12.1%	-16.7%
% / Ingresos	-0.1%	NA	-0.1%	-0.1%	NA	-0.1%	2 bps	3 bps
Utilidad antes de impuestos	171,755	-51,199	120,556	130,266	-58,859	71,407	31.8%	68.8%
% / Ingresos	1.2%	NA	0.8%	0.9%	NA	0.5%	26 bps	32 bps
Provisión de Impuestos	-48,710	12,971	-35,739	-31,469	13,987	-17,482	54.8%	N/A
% / Ingresos	-0.3%	NA	-0.3%	-0.2%	NA	-0.1%	-11 bps	-12 bps
Utilidad Neta	123,045	-38,228	84,817	98,797	-44,872	53,925	24.5%	57.3%
% / Ingresos	0.9%	NA	0.6%	0.7%	NA	0.4%	14 bps	20 bps
Utilidad Neta de operaciones discontinuas	3,927	69,680	73,607	103,872	-7,042	96,830	-96.2%	-24.0%
% / Ingresos	0.0%	NA	0.5%	0.8%	NA	0.7%	-73 bps	-19 bps
Interés minoritario	-206,766	34,768	-171,998	-192,685	39,592	-153,093	7.3%	12.3%
% / Ingresos	-1.4%	NA	-1.2%	-1.4%	NA	-1.1%	-5 bps	-9 bps
Utilidad Neta Grupo Éxito	-79,794	66,220	-13,574	9,984	-12,322	-2,338	N/A	N/A
% / Ingresos	-0.6%	NA	-0.1%	0.1%	NA	0.0%	-63 bps	-8 bps
EBITDA Recurrente	741,500	268,725	1,010,225	706,650	260,442	967,092	4.9%	4.5%
% / Ingresos	5.2%	NA	7.1%	5.1%	NA	7.0%	5 bps	4 bps

Nota: La comparación de las bases del 1T19 y 1T18 excluyendo e incluyendo el ajuste retrospectivo IFRS16. Las cifras incluyen Via Varejo S.A. clasificado como operación discontinua

En millones de pesos colombianos	Colombia 1T19	Brazil 1T19	Uruguay 1T19	Argentina 1T19	Consolidado 1T19
Ventas netas	2,644,206	10,503,593	668,321	219,879	14,035,999
Otros ingresos operacionales	152,118	72,403	5,435	9,998	239,210
Ingresos Operacionales	2,796,324	10,575,996	673,756	229,877	14,275,209
Costo de Ventas	-2,110,265	-8,217,507	-439,320	-155,351	-10,922,371
% / Ingresos	-75.5%	-77.7%	-65.2%	-67.6%	-76.5%
D&A del costo	-11,836	-32,375	-1,308	-66	-45,585
% / Ingresos	-0.4%	-0.3%	-0.2%	0.0%	-0.3%
Total Costo de Ventas	-2,122,101	-8,249,882	-440,628	-155,417	-10,967,956
% / Ingresos	-75.9%	-78.0%	-65.4%	-67.6%	-76.8%
Utilidad Bruta	674,223	2,326,114	233,128	74,460	3,307,253
% / Ingresos	24.1%	22.0%	34.6%	32.4%	23.2%
Gastos de Administración y Ventas	-503,409	-1,605,319	-161,663	-72,894	-2,342,613
% / Ingresos	-18.0%	-15.2%	-24.0%	-31.7%	-16.4%
D&A del gasto	-98,655	-290,788	-11,278	-9,838	-410,559
% / Ingresos	-3.5%	-2.7%	-1.7%	-4.3%	-2.9%
Total GA&V	-602,064	-1,896,107	-172,941	-82,732	-2,753,172
% / Ingresos	-21.5%	-17.9%	-25.7%	-36.0%	-19.3%
Utilidad Operacional recurrente	72,159	430,007	60,187	-8,272	554,081
% / Ingresos	2.6%	4.1%	8.9%	-3.6%	3.9%
Ingresos y gastos no recurrentes	-20,321	-41,372	-6	-2,433	-64,132
% / Ingresos	-0.7%	-0.4%	0.0%	-1.1%	-0.4%
Utilidad Operacional (EBIT)	51,838	388,635	60,181	-10,705	489,949
% / Ingresos	1.9%	3.7%	8.9%	-4.7%	3.4%
EBITDA recurrente	182,650	753,170	72,773	1,632	1,010,225
% / Ingresos	6.5%	7.1%	10.8%	0.7%	7.1%
Resultado Financiero Neto	-99,261	-249,957	-1,017	-2,462	-352,697
CAPEX					
En Pesos	58,502	411,797	12,342	696	483,337
En moneda local	58,502	495	129	10	

Balance General Consolidado

(En millones de pesos colombianos)

	Mar 2019	Dic 2018	Var %
Activos	66,475,911	73,734,895	-9.8%
Activo corriente	32,788,602	38,986,911	-15.9%
Caja y equivalentes de caja	2,784,318	5,973,764	-53.4%
Inventarios	6,329,824	6,720,396	-5.8%
Cuentas comerciales por cobrar	1,019,811	1,000,267	2.0%
Activos por impuestos	758,071	724,290	4.7%
Activos no corrientes mantenidos para la venta	21,222,421	24,157,914	-12.2%
Otros	674,157	410,280	64.3%
Activos no corrientes	33,687,309	34,747,984	-3.1%
Plusvalía	5,254,635	5,436,868	-3.4%
Otros activos intangibles	5,526,336	5,767,176	-4.2%
Propiedades, planta y equipo	11,917,520	12,317,515	-3.2%
Propiedades de Inversión	1,621,003	1,633,625	-0.8%
Derechos de uso	4,507,515	4,703,501	-4.2%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	739,916	792,618	-6.6%
Activo por impuestos diferidos	852,508	851,859	0.1%
Activos por impuestos	2,300,939	2,302,451	-0.1%
Otros	966,937	942,371	2.6%

Pasivos	48,539,131	55,257,823	-12.2%
Pasivo corriente	31,592,046	38,349,418	-17.6%
Cuentas por pagar	9,117,790	13,115,802	-30.5%
Pasivos por arrendamiento	591,573	767,706	-22.9%
Obligaciones financieras	2,587,826	2,319,197	11.6%
Otros pasivos financieros	1,008,772	1,037,191	-2.7%
Pasivo no corrientes mantenidos para la venta	17,346,509	20,194,736	-14.1%
Pasivos por impuestos	310,452	298,699	3.9%
Otros	629,124	616,087	2.1%
Pasivos no corrientes	16,947,085	16,908,405	0.2%
Cuentas por pagar	42,247	40,720	3.8%
Pasivos por arrendamiento	4,733,405	4,730,446	0.1%
Obligaciones financieras	4,438,171	4,704,688	-5.7%
Otras provisiones	2,242,931	2,330,648	-3.8%
Pasivos por impuestos diferidos	1,974,362	2,082,157	-5.2%
Pasivos por impuestos	358,738	397,014	-9.6%
Otros	3,157,231	2,622,732	20.4%
Patrimonio	17,936,780	18,477,072	-2.9%
Participaciones no controladoras	11,049,068	11,119,251	-0.6%
Patrimonio de los accionistas	6,887,712	7,357,821	-6.4%

Estado de Flujos de Efectivo Resumido	Mar 2019	Mar 2018	% Var
Ganancia (pérdida)	158,424	150,755	5.1%
Total ajustes para conciliar la ganancia (pérdida)*	1,039,376	1,194,732	-13.0%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades	-3,607,977	-2,942,767	22.6%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades	-481,225	-363,578	32.4%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades	933,861	670,217	39.3%
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al ef	-3,155,341	-2,636,128	19.7%
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equi	-34,105	-350,623	-90.3%
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al ef	-3,189,446	-2,986,751	6.8%
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	5,973,764	5,281,618	13.1%
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo	2,784,318	2,294,867	21.3%

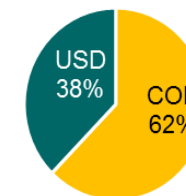
Deuda neta por país

31 Mar de 2019 (millones de pesos)	Colombia	Uruguay	Brasil	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	1,230,934	419,665	1,883,718	62,280	3,596,598
Deuda de largo plazo	2,777,063	-	4,775,419	-	7,552,481
Total deuda bruta ⁽¹⁾	4,007,997	419,665	6,659,136	62,280	11,149,079
Efectivo y equivalentes de efectivo	598,836	196,738	1,942,342	46,402	2,784,318
Deuda Neta	3,409,161	222,927	4,716,794	15,878	8,364,761

Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

31 Mar de 2019 (millones de pesos)	Valor nominal ⁽³⁾	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	31/03/2019 ⁽³⁾
Largo plazo	1,850,000	Variable	Agosto 2025	1,265,030
Mediano plazo COP	838,000	Variable	Diciembre 2021	691,971
Mediano plazo- Bilateral	158,380	Fija	Abril 2019	158,380
Mediano plazo- USD	1,428,656	Variable	Diciembre 2020	1,428,656
Crédito rotativo - Sindicado	500,000	Variable	Agosto 2020	50,000
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Agosto 2020	100,000
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Febrero 2020	100,000
Total deuda bruta	4,975,035			3,794,036

Deuda bruta a nivel Holding⁽²⁾ por moneda



(1) Deuda sin garantías contingentes y cartas de crédito. (2) Deuda a valor nominal. (3) Los créditos en USD fueron convertidos a COP utilizando la tasa de cierre del Banco de la República a marzo 31 de 2019 (3174,79)

Estado de Resultados Almacenes Éxito

Millones de pesos	1Q19	1Q18	% Var
Ventas	2,644,631	2,570,517	2.9%
Otros Ingresos Operacionales	86,199	80,818	6.7%
Total Ingresos Operacionales	2,730,830	2,651,335	3.0%
Costo de Ventas	-2,108,054	-2,022,202	4.2%
D&A del Costo	-10,322	-10,850	-4.9%
% / Ingresos	-0.4%	-0.4%	3 bps
Total Costo de Ventas	-2,118,376	-2,033,052	4.2%
% / Ingresos	-77.6%	-76.7%	-89 bps
Utilidad Bruta	612,454	618,283	-0.9%
% / Ingresos	22.4%	23.3%	-89 bps
Gastos de Administración y Ventas	-457,768	-464,588	-1.5%
% / Ingresos	-16.8%	-17.5%	76 bps
D&A del Gasto	-91,603	-91,757	-0.2%
% / Ingresos	-3.4%	-3.5%	11 bps
Total GA&V	-549,371	-556,345	-1.3%
% / Ingresos	-20.1%	-21.0%	87 bps
Utilidad Operacional Recurrente	63,083	61,938	1.8%
% / Ingresos	2.3%	2.3%	-3 bps
Utilidad Operacional (EBIT)	43,594	24,432	78.4%
% / Ingresos	1.6%	0.9%	67 bps
Utilidad Neta	-13,574	-2,338	N/A
% / Ingresos	-0.5%	-0.1%	-41 bps
EBITDA recurrente	165,008	164,545	0.3%
% / Ingresos	6.0%	6.2%	-16 bps

((1) Holding: Almacenes Éxito sin subsidiarias colombianas. Variaciones en el 1T18 versus el reportado en 2018 está asociado al ajuste retrospectivo IFRS16 hecho en ambos períodos 1T18 y 1T19

Balance General Almacenes Éxito (en millones de pesos colombianos)	Mar 2019	Dic 2018	Var %
Activos	15,169,287	16,880,883	-10.1%
Activo corriente	2,487,894	3,914,728	-36.4%
Caja y equivalentes de caja	494,351	1,885,868	-73.8%
Inventarios	1,407,944	1,398,724	0.7%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	165,504	218,109	-24.1%
Activos por impuestos	227,018	168,907	34.4%
Otros	193,077	243,120	-20.6%
Non-current Assets	12,681,393	12,966,155	-2.2%
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	143,997	144,245	-0.2%
Propiedades, planta y equipo	2,044,919	2,055,879	-0.5%
Propiedades de Inversión	98,847	97,680	1.2%
Derechos de uso	1,319,305	1,302,847	1.3%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	7,450,986	7,766,368	-4.1%
Otros	170,262	146,059	16.6%
Pasivos	8,281,575	9,523,062	-13.0%
Pasivo corriente	4,142,636	5,288,049	-21.7%
Cuentas por pagar	2,354,170	3,567,527	-34.0%
Pasivos por arrendamiento	181,525	181,394	0.1%
Obligaciones financieras	1,098,810	1,042,781	5.4%
Otros pasivos financieros	105,767	111,269	-4.9%
Pasivos por impuestos	40,208	50,458	-20.3%
Otros	362,156	334,620	8.2%
Pasivos no corrientes	4,138,939	4,235,013	-2.3%
Pasivos por arrendamiento	1,348,293	1,328,049	1.5%
Obligaciones financieras	2,719,289	2,838,433	-4.2%
Otras provisiones	41,080	38,793	5.9%
Pasivos por impuestos diferidos	-	-	-
Otros	30,277	29,738	1.8%
Patrimonio	6,887,712	7,357,821	-6.4%

(1) Holding: Almacenes Éxito sin subsidiarias colombianas. Variaciones en el 1T18 versus el reportado en 2018 está asociado al ajuste retrospectivo IFRS16 hecho en ambos períodos 1T18 y 1T19

Marca por País	Almacenes	Area de ventas (m ²)
Colombia		
Éxito	250	628,334
Carulla	99	85,860
Surtimax	101	51,799
Super Inter	70	65,321
Surtimayorista	20	23,237
Total Colombia	540	854,551
Uruguay		
Devoto	60	40,325
Disco	29	33,421
Geant	2	16,411
Total Uruguay	91	90,157
Brasil		
Pão de Açúcar	186	238,412
Extra Hiper	112	686,585
Extra Super	143	154,142
Mercado Extra	30	38,998
CompreBem	13	17,658
Minimercado Extra	154	38,487
Minuto Pão de Açúcar	81	19,029
Assaí	145	602,336
Total Brazil	864	1,795,647
Argentina		
Libertad	15	103,967
Mini Libertad	11	1,899
Total Argentina	26	105,866
TOTAL	1,521	2,846,221

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

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

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



María Fernanda Moreno R.

Investor Relations Director

+574 6049696 Ext 306560

maria.morenorodriguez@grupo-Éxito.com

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

Envigado, Colombia

www.grupoÉxito.com.co

Éxitoinvestor.relations@grupo-Éxito.com

MEMBER OF

**Dow Jones
Sustainability Indices**

In Collaboration with RobecoSAM



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