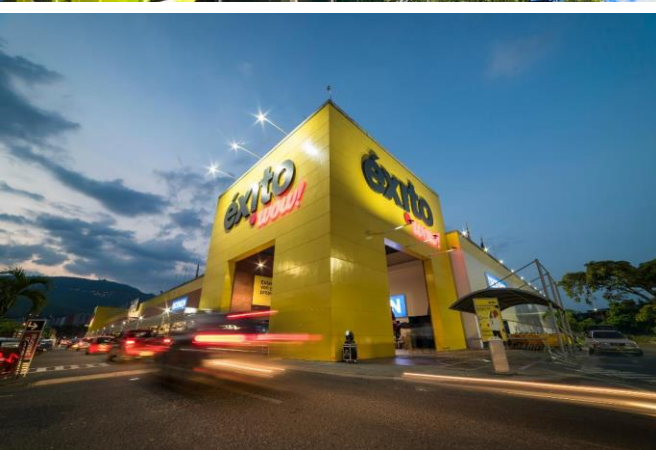




Grupo Éxito Resultados Financieros 1T20

Mayo 12 de 2020

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".

Note on Forward Looking Statements



Nota: para efectos de comparación, los resultados trimestrales consolidados incluyeron como resultado neto de operaciones discontinuas al segmento de Brasil (Companhia Brasileira de Distribuição – CBD, Ségisor S.A. y Wilkes Participações S.A., vendidas en Noviembre 27 de 2019) y la subsidiaria Gemex O&W S.A.S. (Colombia). Los resultados consolidados también incluyeron un ajuste contable aplicado solo a la base del 1T20 en Colombia, relacionado con una reclasificación del gasto al costo de gastos de personal y otros conceptos asociados a los procesos de producción de alimentos.

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 Grupo Éxito 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, Grupo Éxito 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 contenidas.

- Hechos financieros y operacionales destacados en 1T20
- Estrategias de mitigación para enfrentar el COVID-19
- Desempeño por país
- Resultados financieros consolidados en 1T20
- Sesión de preguntas y respuestas

1T20 Hechos financieros⁽¹⁾ & operacionales destacados



Evolución sólida de las ventas impulsadas por la categoría de alimentos

1T20 Hechos destacados

Ingresos Operacionales
+9.7% (+12.0% exc. TC)

EBITDA recurrente
+2.0% (+4.0% exc. TC)

Margen Neto
0.5% (+91 pb vs 1T19)

Financieros

Operacionales

Inversión y Expansión

Gobierno corporativo y sostenibilidad



- **Aumento en ventas impulsado por:**
 - ✓ **Ventas Omnicanal** (+44.6% en Col, +39.3% en Uru)
 - ✓ **Crecimiento en ventas de alimentos** (+16.0% excluyendo efecto TC)
 - ✓ **Formatos y modelos innovadores**
- **Gastos bajo control** a pesar de las medidas de bio seguridad
- **Utilidad neta** impulsada por una mejora operacional y estructura financiera

- **1.2M de entregas** (+36% vs 1T19 en Col)
- **2.4M de descargas de las apps** (vs 1.9 M al 4T19 en Col)
- **TUYA** restructuró deudas para apoyar a los clientes durante la contingencia
- **Negocio inmobiliario** afectado por cierres durante la cuarentena en Col y Arg

- **CapEx COP \$51,799 M:**
 - ✓ **85%** para expansión, innovación, omnicanal y transformación digital.
- Expansión retail (2 **Surtimayorista** en Col)
- **33 alm en 12M** entre aperturas, conversiones y remodelaciones (Col 29, Uru 2, Arg 2)
- ✓ Total **640 alm**, 1.05 M m²

- Cambios en la alta dirección:
 - ✓ **Ruy Souza – VPF Col**
- Ayuda a los grupos de interés durante la contingencia:
 - ✓ **Base de empleados sin alteraciones**
 - ✓ Venta de **48 mil paquetes nutricionales para niños**
 - ✓ **Pagos anticipados a más de 860 proveedores**

(1) Las cifras consolidadas incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, el resultado neto de Brasil y Gemex O&W S.A.S. registradas como operaciones discontinuas, eliminaciones y el efecto de TC de -2.1% a nivel de las ventas y de -1.9% en el EBITDA recurrente. .

Grupo Éxito, estrategias de mitigación para hacer frente al COVID-19

Actividades para garantizar la confianza y apoyar a los diferentes grupos de interés



Medidas de cuidado de la salud para clientes y empleados

Para garantizar su seguridad física

- ✓ **Desinfección permanente** y limpieza de almacenes y carros de mercado.
- ✓ **Lanzamiento de la “Línea Blanca”** para domicilios gratuitos para los profesionales de la salud.
- ✓ **Horario exclusivo para** para grupos de más alto riesgo
- ✓ **Fortalecimiento de los canales de venta on-line, domicilios y aplicaciones**
- ✓ **Abastecimiento permanente** en almacenes para garantizar el surtido.



Trabajando para la sostenibilidad de largo plazo



- ✓ **Pagos anticipados** en marzo de más de \$ 60,000 millones con vencimiento en abril
- ✓ Más de **860 pequeños y medianos proveedores beneficiados**
- ✓ **Pago anticipado total** a productores locales de productos frescos

Grupo Éxito, estrategias de mitigación para hacer frente al COVID-19



Actividades para garantizar la confianza y apoyar a los diferentes grupos de interés

Apoyo a los empleados

Para garantizar el cuidado y la estabilidad del empleo

- ✓ Kits de higiene entregados a los empleados
- ✓ Información y constante comunicación
- ✓ Implementación masiva de trabajo desde casa
- ✓ Reubicación de colaboradores en otras unidades de negocio
- ✓ Manufactura de más de 20M de tapabocas en nuestra industria textil
- ✓ Un bono del 10% del salario para empleados de los almacenes y centros de distribución



Apoyo a otros grupos de interés

Un llamado a la solidaridad a través de la Fundación Éxito



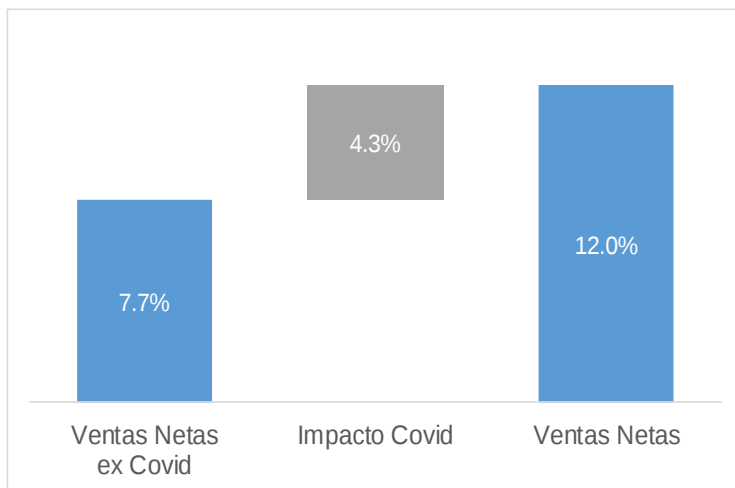
- ✓ Implementación de estrategias enfocadas en la solidaridad
- ✓ Oferta de más de 500 mil mercados básicos con 12 productos a precio de costo
- ✓ Opciones para que los clientes donen puntos de fidelización
- ✓ Donación de más de 48mil kits a través de la Fundación Éxito
- ✓ Trabajando de la mano con proveedores y el gobierno

Efecto del COVID-19 en las Ventas Netas ⁽¹⁾ del 1T20

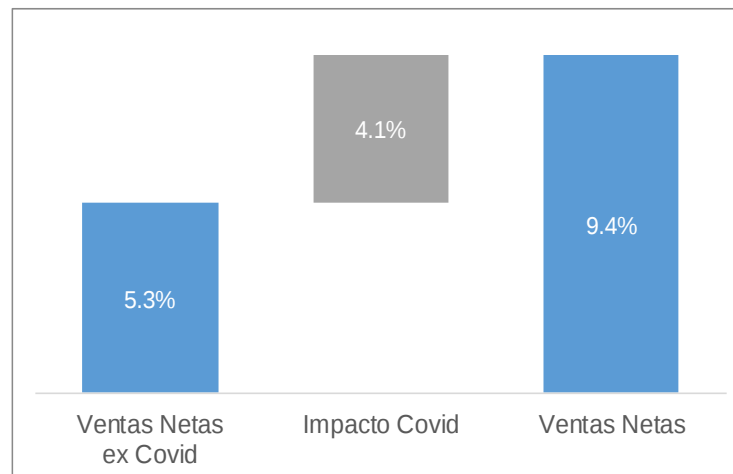
Contribución a la tendencia ya positiva de ventas netas trimestrales



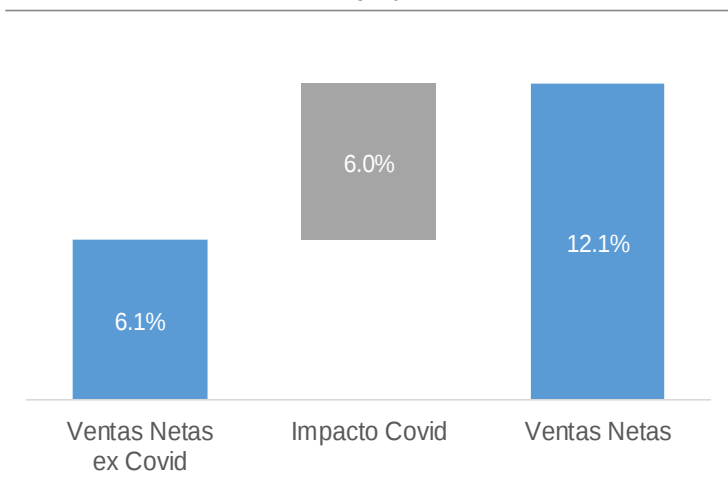
Grupo Éxito



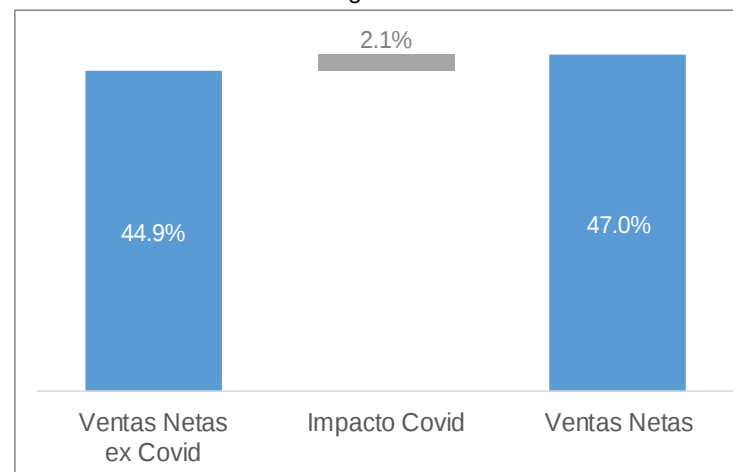
Colombia



Uruguay



Argentina



Para destacar sobre las Ventas netas⁽¹⁾:

- ✓ El movimiento de inventarios comenzó desde mediados de marzo en todos los países.
- ✓ Las preferencias de los clientes hacia los supermercados y soluciones de domicilios.
- ✓ Un mayor demanda en canales digitales redujo la frecuencia e incrementó la canasta promedio.
- ✓ Aumento de la contribución de alimentos a la mezcla de ventas (+200 bps)

(1) Las ventas netas por país en moneda local e incluyendo el ajuste por el efecto calendario. Ventas consolidadas excluyendo el efecto de TC de -2.1%.

Ventas netas y Ventas Mismos Metros (VMM) 1T20: Colombia



El crecimiento en ventas más grande de los últimos tres años

1T20

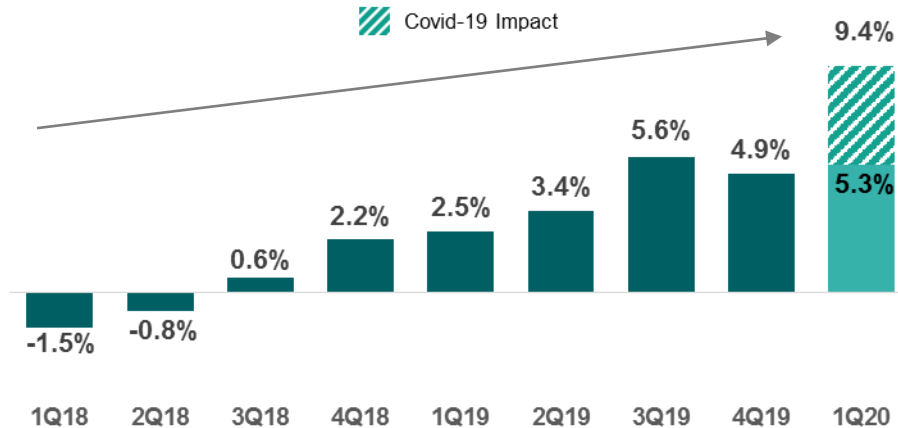
Variaciones

	grupo éxito	éxito	Carulla	SM & SI ⁽²⁾	B2B & Otros ⁽³⁾
VMM	10.6%	8.8%	16.1%	14.3%	13.3%
Total	10.4%	8.9%	16.2%	6.8%	21.6%
VMM ex EC ⁽¹⁾	9.6%	7.9%	15.1%	13.3%	13.3%
Total ex EC ⁽¹⁾	9.4%	8.0%	15.1%	5.8%	21.6%
Total MCOP	2,913,612	1,996,808	425,473	309,653	181,679

Sólido desempeño impulsado por:

- ✓ Crecimiento de los formatos innovadores (Wow +14.6%, FreshMarket +24.7%, C&C +13.3%)
- ✓ Fuerte crecimiento del omnicanal (+44.6%)
- ✓ Gran aumento de ventas de alimentos (+12.8%)
- ✓ 29 Almacenes incluidos en la base de los últimos doce meses entre aperturas, conversiones y remodelaciones
- ✓ Rápida respuesta operacional a la contingencia
- ✓ Plataformas física y digitales muy bien estructuradas
- ✓ Ventas Netas excluyendo COVID-19 aumentaron 5.3%⁽¹⁾

Ventas Netas ⁽¹⁾ ajustadas por efecto calendario



(1) Incluyendo el efecto de las conversiones y el ajuste del efecto calendario de 1.0% en 1T20. (2) Ventas de Surtimax y Super Inter (3) Ventas de Surtimayorista, Aliados, Institucionales y terceros y la venta de proyectos de desarrollo inmobiliario Copacabana por valor de \$11,000 M en 1T19 y Montevideo por \$21,000 M en 1T20.

Desempeño de Ventas Netas⁽¹⁾ y VMM⁽¹⁾ por segmento 1T20



Crecimiento en todos los segmentos impulsados por la innovación, el omnicanal y la categoría de alimentos

■ Éxito:

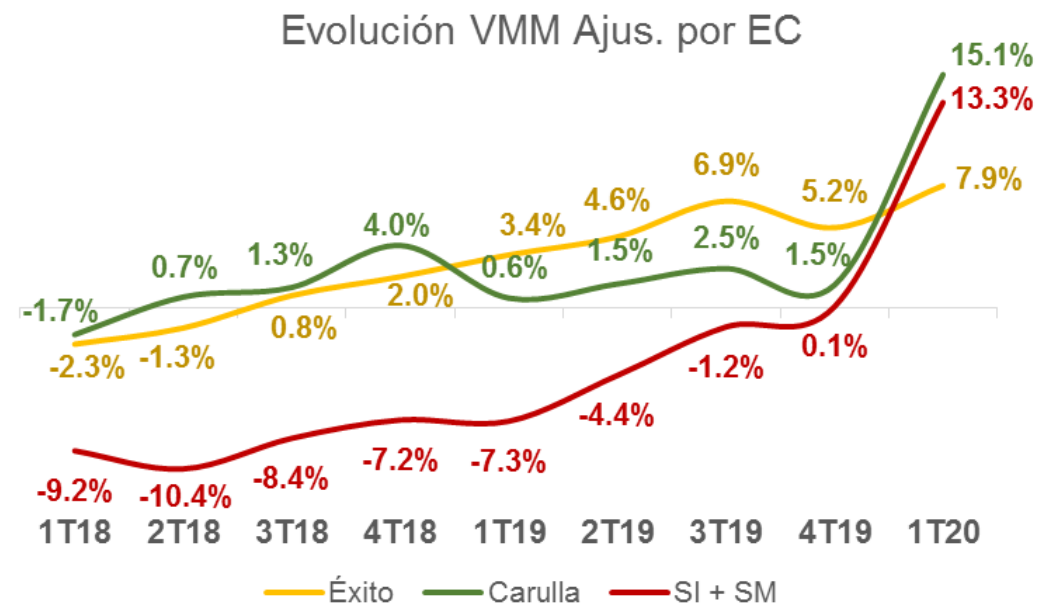
- ✓ **Éxito WOW** registró un aumento en ventas del **14.6%** (vs. 7.2% en otras tiendas de la marca Éxito)
- ✓ Ventas impulsadas por **PGC, frescos y electrónica**.
- ✓ Ventas trimestrales **aumentaron en todas las regiones** en el país.
- ✓ Desempeño exitoso de eventos promocionales

■ Carulla:

- ✓ **La marca con el mejor desempeño** durante el primer trimestre de 2020
- ✓ **Tiendas FreshMarket** aumentaron ventas un **24.7%** (vs. 13.3% del resto de tiendas Carulla)
- ✓ **Aumento de participación en las ventas de Colombia** (+70 pbs)
- ✓ **PGC y frescos** impulsaron las ventas

■ Formato de Bajo Costo⁽²⁾:

- ✓ **Sólido aumento en VMM** impulsado por:
 - El aumento doble dígito de la categoría de **PGC**
 - Crecimiento doble dígito medio de las **tiendas convertidas**
 - **Optimización de la base de tiendas**



■ B2B y Otros⁽³⁾:

- ✓ **Sólido aumento** de ventas de **21.6%** en 1T20
- ✓ **Participación del 6.2%** en las ventas (vs. 5.7% 1T19)
- ✓ La venta de un proyecto de **desarrollo inmobiliario**
- ✓ **Buen desempeño de Surtimayorista:**
 - **+13.3%** en ventas totales y mismos metros en 1T20
 - **4.0% de las ventas** en Colombia (+72 pb vs 1T19)
 - 2 Almacenes en 1T20 a 32 últimos 12M

(1) incluyendo el efecto de las conversiones y del ajuste del efecto calendario de 1.0% en 1T20. (2) Ventas de Surtimax y Super Inter (3) Ventas de Surtimayorista, Aliados, Institucional y terceros y de los proyectos de desarrollo inmobiliario Copacabana por \$11,000 M en 1T19 y Montevideo por \$21,000 M en 1T20.

Innovación en modelos y formatos

Colombia: Estrategias comerciales innovadoras



éxito
wow!

- ✓ 17.8% de las ventas de la marca

- ✓ 9 tiendas al 30 de marzo
- ✓ Ventas +14.6% (+740 pbs vs. otras tiendas Éxito)



surti
MAYORISTA
Economía para usted y su negocio

32 tiendas al 1T20

- ✓ 4.0% participación en las ventas de Colombia
- Ventas +13.3%



Carulla
FreshMarket

- ✓ 13 tiendas al 1T20
- ✓ Ventas +24.7% (+1130 pbs vs. otras tiendas de Carulla)

- ✓ 26.7% de las ventas de la marca

Fuerte aumento en ventas posterior a las conversiones

Presencia en Bogotá y la Costa Atlántica

Expansión rentable

Bajos costos operacionales y optimización del CAPEX



Aplicaciones relevantes para la nueva normalidad

Mayores descargas en línea con las necesidades modernas de omnicanalidad



Más de
2.4 millones
de descargas en los
últimos 12 meses



Alrededor de
74,000
Órdenes recibidas a través
de la app en 1T20



4.7 millones
De cupones de
descuento activados
en 1T20



85,500
Usuarios activos de
Mi descuento por día,
en promedio



Veces promedio
mensual al que acceden
los usuarios a la
aplicación
5.2 x



16.4%
del modulo de 'Mis
compras' fueron
nuevos visitantes en
1T20



Estrategia Omnicanal 1T20



Fuerte incremento en ventas (+44.6%) y mayor participación (5.2% +132 pb vs 1T19)

Sólida plataforma en Colombia

Ventas **+44.6%**
\$153,000 M

1.2 millones de entregas
(+36% vs 1T19)

Omni-channel

Marketplace

- ✓ 49% aumento de GMV⁽¹⁾
- ✓ 1.1mil vendedores



Catálogos Digitales

- ✓ +18% crecimiento en ventas
- ✓ +17% aumento de clientes



E-commerce

- ✓ +41.0% crecimiento en ventas
- ✓ 25.5 M visitas



Ultima milla & Domicilios

- ✓ 1.2 M de entregas
- ✓ +36% aumento de órdenes



Click & Collect

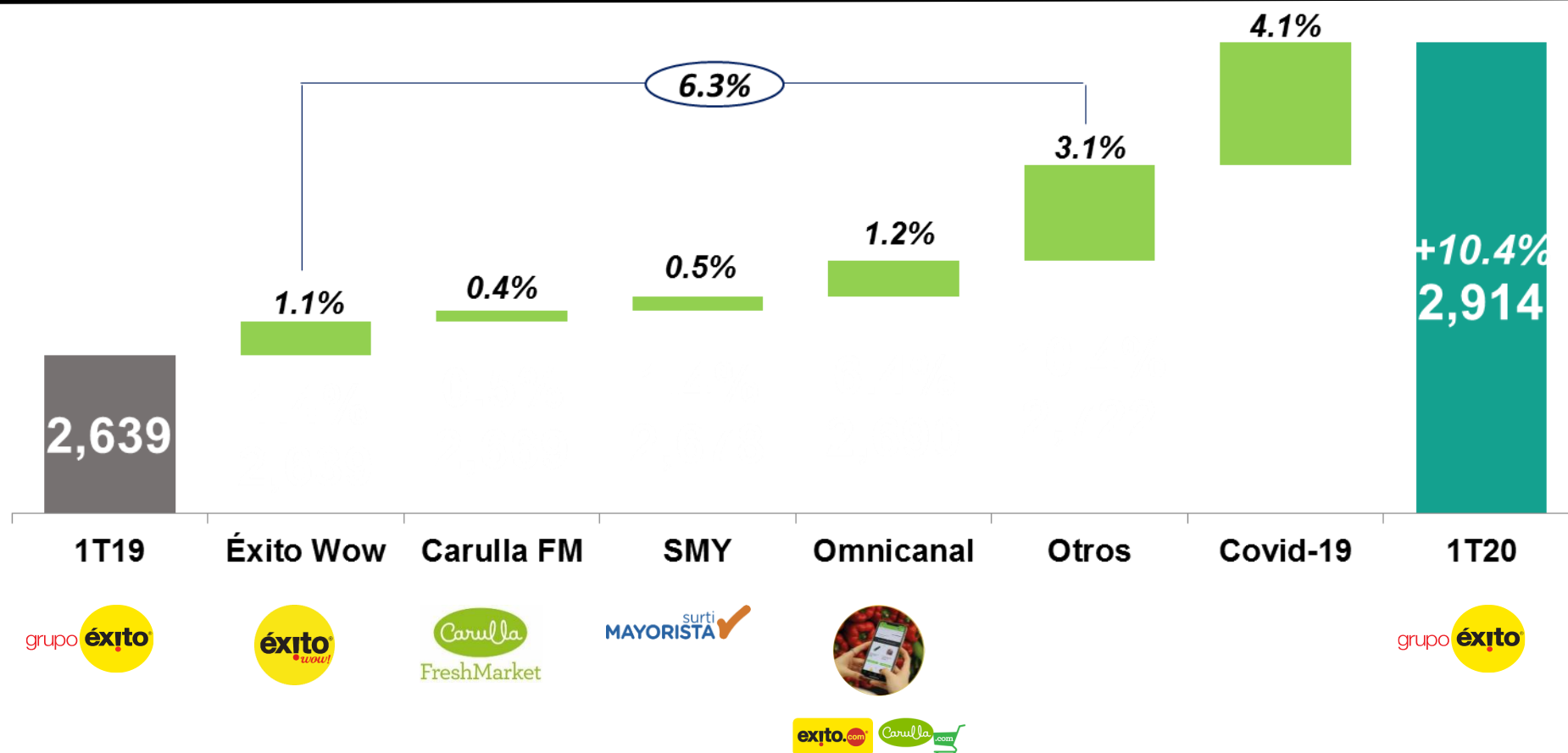
- ✓ +179.1% aumento en ventas
- ✓ +72.0% incremento de órdenes



Estrategia de Negocio 1T20

Actividades innovadoras, clave en el crecimiento y protección de las ventas mismos metros

Contribución por modelo al crecimiento de las ventas trimestrales



Innovación y omnicanal representaron el 50.8% del crecimiento de las ventas trimestrales ex-COVID-19

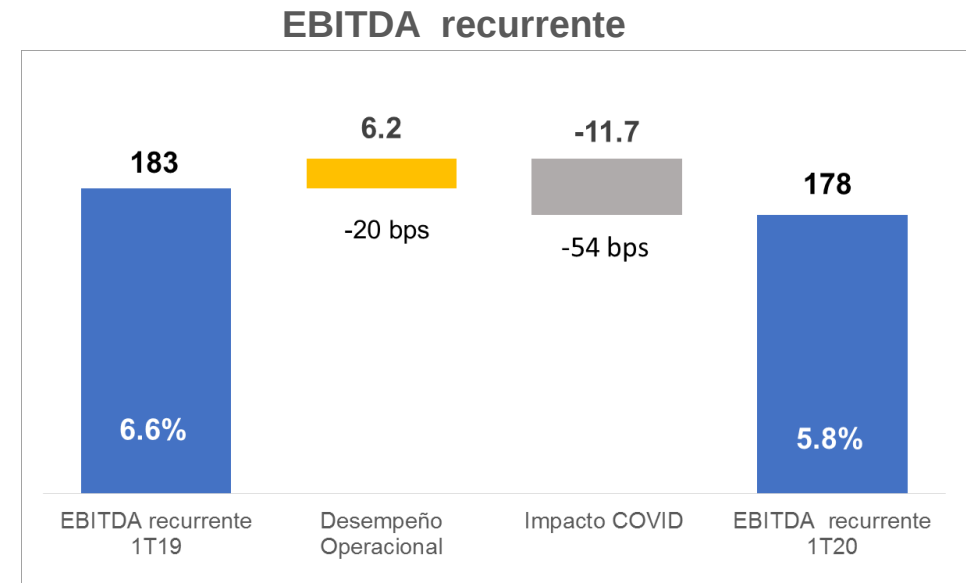
Nota: Ventas Netas en miles de millones de pesos y excluyendo el ajuste del efecto calendario. Las ventas de Éxito WOW y Carulla Fresh excluyen las de omnicanal. Las ventas omnicanal excluyen GMV del Market Place.

Resultados operacionales: Colombia 1T20



Ventas sólidas parcialmente opacadas por el efecto del COVID-19 en los negocios complementarios

en millones de pesos colombianos	1Q20	1Q19	% Var
Ventas Netas	2,913,612	2,638,928	10.4%
Otros Ingresos Operacionales	137,956	151,948	(9.2%)
Total Ingresos Operacionales	3,051,568	2,790,876	9.3%
Utilidad Bruta	672,129	671,747	0.1%
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.0%</i>	<i>24.1%</i>	<i>(204) bps</i>
Total Gastos	(603,648)	(598,340)	0.9%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>19.8%</i>	<i>21.4%</i>	<i>(166) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	68,481	73,407	(6.7%)
<i>Margen ROI</i>	<i>2.2%</i>	<i>2.6%</i>	<i>(39) bps</i>
EBITDA Recurrente	177,786	183,304	(3.0%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>5.8%</i>	<i>6.6%</i>	<i>(74) bps</i>



Ingresos Operacionales

- Ventas impulsadas principalmente por:
 - Formatos innovadores (Wow +14.6%, FreshMarket +24.7%, C&C +13.3%)
 - Omnicanal (+44.6%)
 - Sólido aumento de ventas de alimentos (+12.8%)
- Fuerte aumento de ventas ex-COVID-19 (+5.3%⁽¹⁾)
- La cuarentena afectó otros ingresos operacionales, tales como los inmobiliarios y mayores provisiones requeridas por la tarjeta de crédito TUYA.

Margen bruto

- Mejor nivel de costos (+33 bps) compensados principalmente por:
 - El gran ajuste contable de los procesos de producción de alimentos (-171 bps)
 - El efecto COVID-19 en los negocios complementarios de -52 pb (principalmente TUYA -40 pb, por mayores provisiones para la Sostenibilidad del negocio)

EBITDA Recurrente

- Eficiencia en gastos a pesar la presión inflacionaria en salarios e impuesto predial.
- EBITDA recurrente mejoró el desempeño operacional por efecto del COVID-19 sobre los negocios complementarios (2/3 de TUYA)

Nota El perímetro Colombia incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus subsidiarias en el país. Las diferencias en la base vs lo reportado en 2019 están asociadas al resultado neto de Gemex O&W S.A.S. registrado con operación discontinua. Los resultados incluyen la reclasificación del gasto al costo del personal y otros conceptos asociados a la producción de alimentos, ajustados solo en la base del 1T20 (-171 pb a nivel del costo y gasto. (1) Las ventas incluyen el ajuste del efecto calendario. .

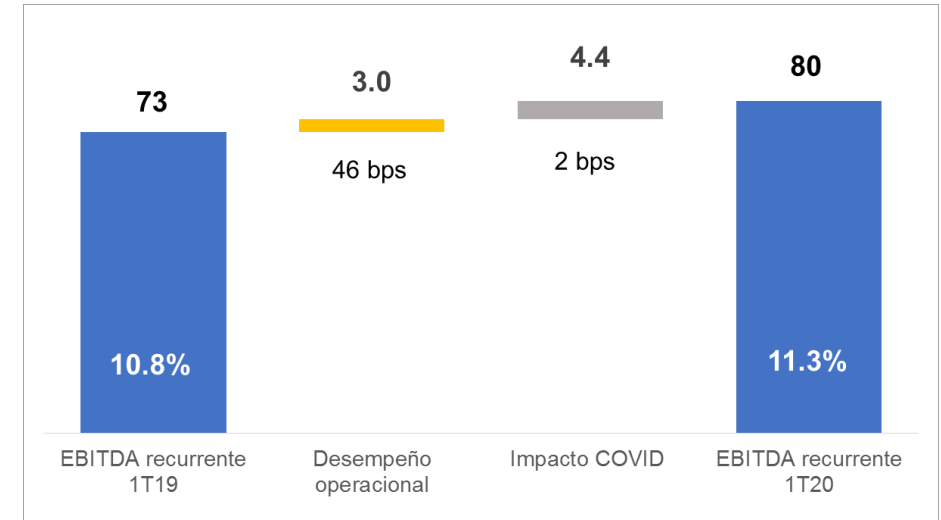
Resultados operacionales: Uruguay 1T20



Sólido aumento del margen EBITDA recurrente por excelencia operacional y dilución de los gastos

en millones de pesos colombianos	1Q20	1Q19	% Var
Ventas Netas	704,000	668,321	5.3%
Otros Ingresos Operacionales	6,285	5,435	15.6%
Total Ingresos Operacionales	710,285	673,756	5.4%
Utilidad Bruta	237,929	233,128	2.1%
<i>Margen Bruto</i>	<i>33.5%</i>	<i>34.6%</i>	<i>(110) bps</i>
Total Gastos	(170,743)	(172,941)	(1.3%)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>24.0%</i>	<i>25.7%</i>	<i>(163) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	67,186	60,187	11.6%
<i>Margen ROI</i>	<i>9.5%</i>	<i>8.9%</i>	<i>53 bps</i>
EBITDA Recurrente	80,146	72,773	10.1%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>11.3%</i>	<i>10.8%</i>	<i>48 bps</i>

EBITDA recurrente



Ingresos Operacionales

- Ventas netas y mismos metros aumentaron 12.1%⁽¹⁾ en 1T20 en moneda local.
- Ventas Netas impulsadas por:
 - Temporada de verano mejor de lo esperado
 - Crecimiento omnicanal (+39.3%)
 - Aumento de ventas de alimentos (+15.3%)
 - Contribución de tiendas FreshMarket (43.5% participación en las ventas)

Margen bruto

- El margen reflejó:
 - Un impacto negativo de la mezcla de ventas por menores ventas de no alimentos
 - Aumento de ventas de productos básicos debido a un menor poder de compras

EBITDA Recurrente

- Gastos bajo control por eficiencias operacionales y a pesar de mayores gastos para enfrentar el COVID-19
- Margen EBITDA recurrente aumentó 48 pb⁽²⁾ por dilución de las ventas y eficiencias operacionales
- Uruguay fue la unidad de negocio más rentable en 1T20

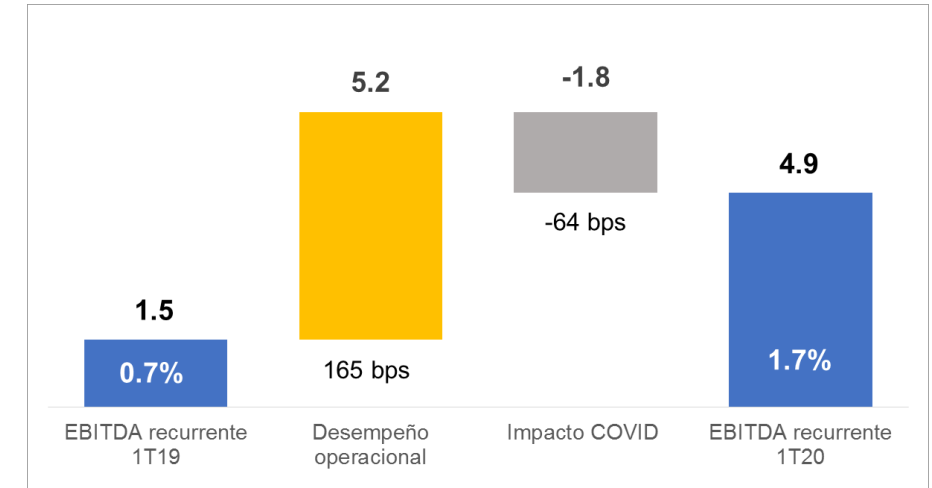
Resultados operacionales: Argentina 1T20



Incremento en margen EBITDA recurrente por eficiencias y un sólido desempeño operacional

en millones de pesos colombianos	1Q20	1Q19	% Var
Ventas Netas	282,276	219,880	28.4%
Otros Ingresos Operacionales	9,254	9,998	(7.4%)
Total Ingresos Operacionales	291,530	229,878	26.8%
Utilidad Bruta	91,925	74,463	23.5%
<i>Margen Bruto</i>	<i>31.5%</i>	<i>32.4%</i>	<i>(86) bps</i>
Total Gastos	(91,646)	(82,830)	10.6%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>31.4%</i>	<i>36.0%</i>	<i>(460) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	279	(8,367)	N/A
<i>Margen ROI</i>	<i>0.1%</i>	<i>(3.6%)</i>	<i>374 bps</i>
EBITDA Recurrente	4,900	1,534	N/A
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>1.7%</i>	<i>0.7%</i>	<i>101 bps</i>

EBITDA recurrente



Ingresos Operacionales

- Ventas netas y mismos metros aumentaron 47.0%⁽¹⁾
- Fuerte crecimiento en ventas ex-COVID-19 (+44.9%)⁽¹⁾
- Gran aumento de ventas de alimentos (58.9%)
- Exitosas estrategias comerciales y consistente desempeño durante el carnaval
- Ingresos inmobiliarios afectados por restricciones al tráfico y cierres de centros comerciales

Margen bruto

- Impactado por una menor contribución del negocio inmobiliario

EBITDA Recurrente

- Menores gastos de energía eléctrica, operacionales y de mercadeo.
- Margen EBITDA recurrente aumentó 101 pb a pesar de COVID-19 por la dilución de gastos y eficiencia operacionales

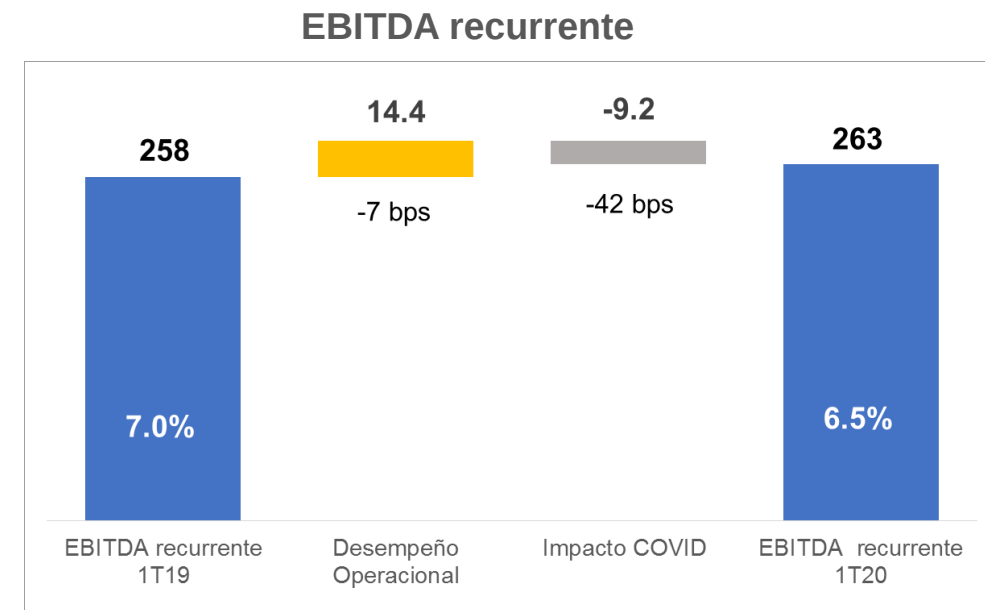
Nota: Las diferencias en la base versus la reportada en 2019 están asociadas a la inclusión de Onper (compañía no operacional a través de la cual el segmento de Brasil fue previamente consolidado). Las cifras incluyeron el efecto del TC de -13.7% en 1T20 calculados con la tasa de cierre. Según CAME, las ventas de retail se contrajeron 17.8% a marzo. (1) En moneda local incluyendo CE de 1.7% en 1T20.

Resultados financieros consolidados 1T20

EBITDA recurrente aumentó 2.0% a pesar del efecto COVID-19



en millones de pesos colombianos	1Q20	1Q19	% Var
Ventas Netas	3,899,888	3,527,129	10.6%
Otros Ingresos Operacionales	152,543	166,634	(8.5%)
Total Ingresos Operacionales	4,052,431	3,693,763	9.7%
Utilidad Bruta	1,001,122	978,662	2.3%
<i>Margen Bruto</i>	<i>24.7%</i>	<i>26.5%</i>	<i>(179) bps</i>
Total Gastos	(865,176)	(853,435)	1.4%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>21.3%</i>	<i>23.1%</i>	<i>(176) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	135,946	125,227	8.6%
<i>Margen ROI</i>	<i>3.4%</i>	<i>3.4%</i>	<i>(4) bps</i>
Resultado Neto Grupo Éxito	21,987	(13,574)	N/A
<i>Margen Neto</i>	<i>0.5%</i>	<i>(0.4%)</i>	<i>91 bps</i>
EBITDA Recurrente	262,832	257,611	2.0%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.5%</i>	<i>7.0%</i>	<i>(49) bps</i>



Ingresos Operacionales

- Ventas netas beneficiadas por la innovación y el omnicanal
- Aumento en ventas a pesar del efecto negativo del TC (+12.0% al excluirlo)
- Sólido crecimiento en ventas netas ex-COVID-19 (+7.7%⁽¹⁾)

Margen bruto

- Margen afectado por:
 - Ajuste contable en Colombia
 - Menor contribución de negocios complementarios (principalmente TUYA e inmobiliario)
 - Mayor actividad promocional en Uruguay y Argentina para impulsar la demanda

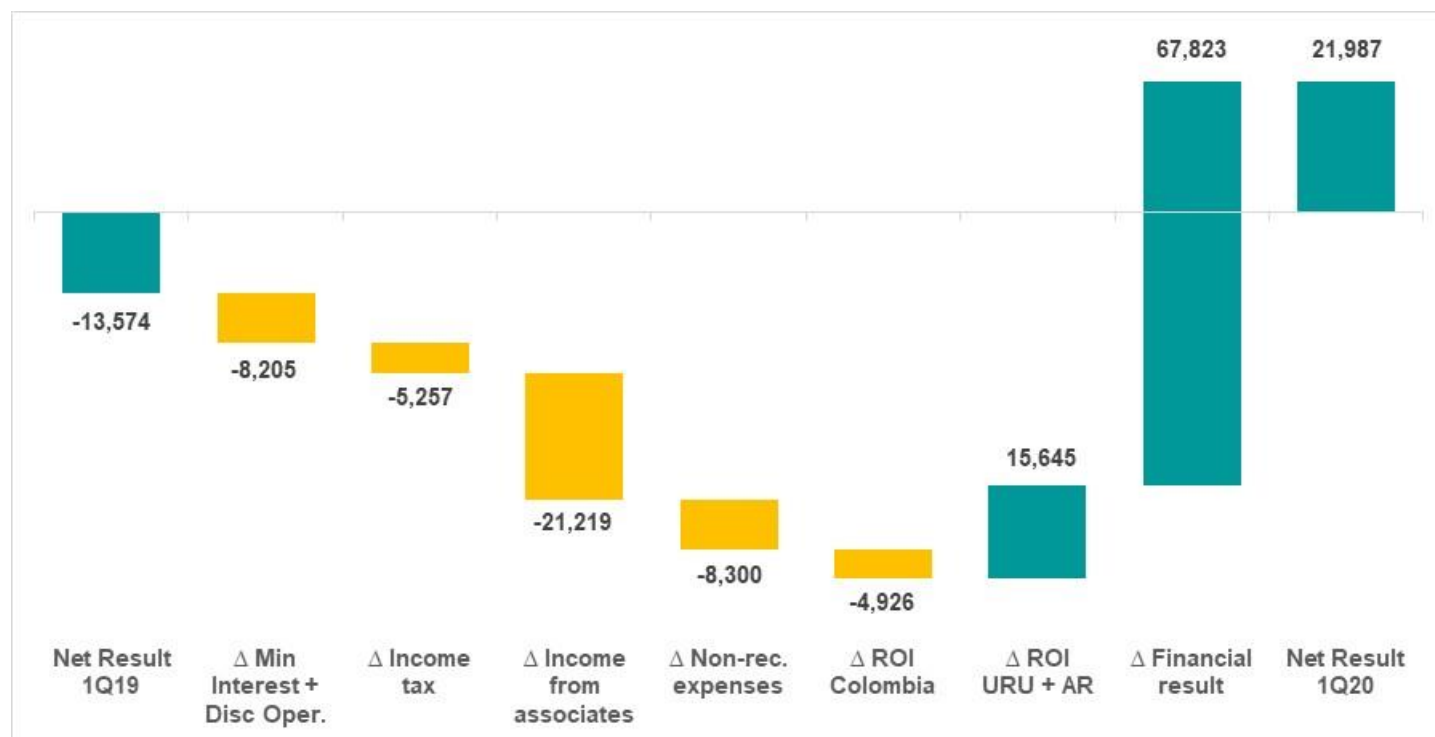
EBITDA Recurrente

- Excelencia operacional lideró el control de gastos
- Margen EBITDA recurrente reflejó el aumento en ventas el control de gastos las cuales compensaron la contribución de menores márgenes de negocios complementarios debido al COVID-19

Nota: Las diferencias en la base vs la reportada en 2019 están asociadas al resultado neto de Brasil y Gemex O&W S.A.S. registradas como operaciones discontinuas. Las cifras consolidadas incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, el ajuste contable asociado a los procesos de producción en Colombia, eliminaciones y el efecto de TC (-2.1% y -1.9% en la ventas y el EBITDA recurrente en 1T20). (1) Incluyendo el efecto calendario y excluyendo el -2.1% del efecto de TC.

Resultado Neto del Grupo 1T20

Resultado revertido vs 1T19 impulsado por el desempeño operacional resiliente y una mejor estructura de capital

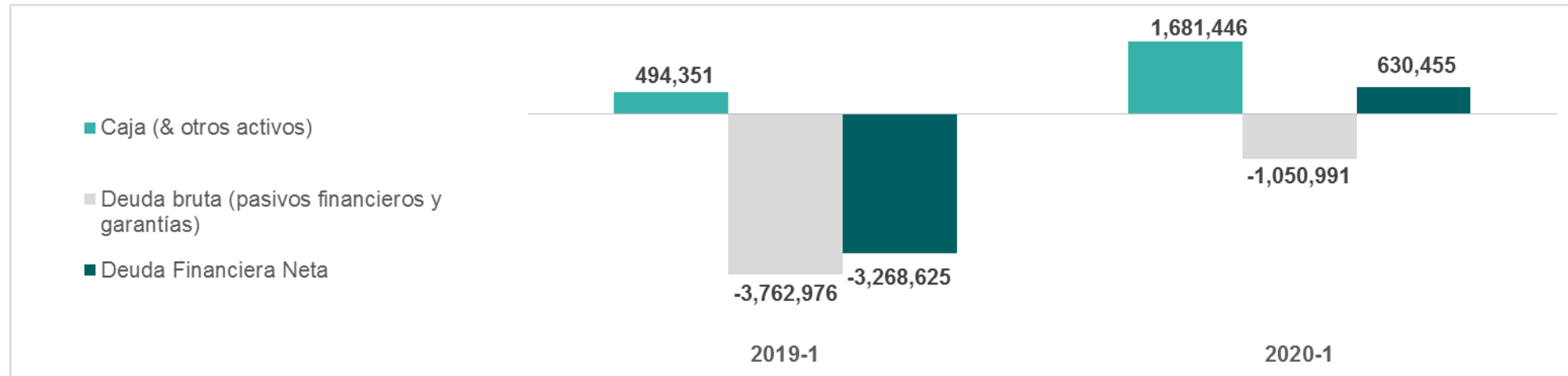


Hechos destacados

- Variaciones positivas por Desempeño operacional de las operaciones internacionales y menores gastos financieros de una mejor estructura de capital
- Variaciones negativas del ingreso de asociadas, gastos no recurrentes, interés minoritario e impuestos diferidos.

Deuda neta y caja a nivel holding⁽¹⁾ 1T20

Mejor estructura de capital y posición de caja saludable



Hechos para destacar

Deuda a nivel holding:

- Deuda bruta disminuyó en \$2.7 billones en 1T20 por una mejor estructura de capital (endeudamiento pagado a finales del 2019 y \$890,000 millones de un crédito tomado en marzo de 2020)
- La deuda financiera neta mejoró en \$3.9 billones en 1T20 versus 1T19
- El Banco Central redujo la tasa repo en 50 pb a 3.75%, en marzo 30, el nivel más bajo desde Junio de 2014.
- Tasas de interés por debajo de IBR3M + 4.0% en pesos colombianos

Caja a nivel holding:

- Una posición de caja saludable (+ \$1.2 billones) para fortalecer el desempeño futuro de la Compañía

(1) Holding: Almacenes Éxito S.A sin subsidiarias colombianas o internacionales. Nota: IBR 3M (Indicador Bancario de Referencia) – Deuda bruta 100% en pesos colombianos con una tasa por debajo de IBR3M + 4.0%.

Latam

- ✓ Sólido crecimiento de las ventas netas totales y mismos metros excluyendo el efecto COVID-19 en todos los países confirmó la tendencia observada en los trimestres anteriores.
- ✓ Crecimiento del EBITDA recurrente consolidado (+2,0%) a pesar del efecto COVID-19 en los negocios complementarios.
- ✓ Utilidad Neta impulsada por el sólido desempeño de las operaciones internacionales y una mejora de la estructura financiera.
- ✓ Protocolos para afrontar y mitigar los efectos de COVID-19 aplicados en todos los países
- ✓ Desplazamiento de la inversión en retail hacia actividades omnicanal y fortalecimiento del comercio electrónico.

Colombia

- ✓ Crecimiento de las ventas netas ex-COVID-19 (+5.3%⁽¹⁾), producto de la innovación, omnicanal y la categoría de alimentos (+12.8%).
- ✓ Fuerte crecimiento de los modelos innovadores (Wow +14.6%, FreshMarket +24.7%, Cash and Carry +13.3%).
- ✓ Sólido desempeño del Omnicanal (+44.6%, 5.2% participación en las ventas , +132 bps vs 1T19).
- ✓ Margen EBITDA recurrente reflejó el sólido crecimiento de las ventas y el control de los gastos.
- ✓ Una mayor deuda financiera neta (\$3.9 billones) y una fuerte posición de caja (\$1.2 billones), se esperan que continúen en un nivel saludable a lo largo del 2020.
- ✓ Puede producirse un aplazamiento de CapEx, y la inversión esperada se ajustó en un 50% (a \$200.000 millones) centrada en la innovación y el omnicanal además de la priorización de proyectos relacionados con la logística y TI para el Comercio electrónico.

Uruguay

- ✓ Ventas trimestrales aumentaron 12.1%⁽¹⁾ y 6.1%⁽¹⁾ ex COVID-19.
- ✓ Sólida contribución de las tiendas FreshMarket (43.5% de participación en las ventas).
- ✓ Incremento de los márgenes operacionales (+50 pb) impulsados por la dilución de gastos sobre ventas y por eficiencias operacionales.

Argentina

- ✓ Ventas netas aumentaron 47.0%⁽¹⁾ y 44.9%⁽¹⁾ ex COVID-19, producto de adecuadas actividades comerciales.
- ✓ Mejores márgenes operacionales (+101 pb) a pesar del efecto COVID-19 en el negocio inmobiliario.

Las cifras consolidadas incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, el resultado neto de Brasil y Gemex O&W S.A.S registradas como operaciones discontinuas, el ajuste contable asociado a los procesos de producción en Colombia, eliminaciones (1) en moneda local y excluyendo el ajuste del efecto calendario. .

Anexos



Primero el cliente

Nuestros empleados

1. Modelo omnicanal

- **Comercio electrónico**
 - ✓ Éxito.com
 - ✓ Carulla.com
- **Market Place**
- **Catálogos digitales**
- **Domicilios**
- **Última milla**
 - ✓ Rappi
- **Click & Collect**

2. Innovación

- **Modelos**
 - ✓ Fresh Market
 - ✓ WOW
- **Formatos/Marcas**
 - ✓ Cash & Carry
- **Marca Propia**
 - ✓ Frescampo
 - ✓ Taeq

3. Transformación digital

- **Apps**
 - ✓ Éxito & Carulla
- **Desarrollos**
 - ✓ Frictionless
 - ✓ Servicio al cliente
 - ✓ Data Analytics
 - ✓ Logística y abastecimiento
 - ✓ Administración del Recurso Humano
- **Startups**

4. Mejores prácticas 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

5. Valor compartido en sostenibilidad

- **Gen Cero**
 - ✓ Foco en la nutrición infantil
- **Comercio sostenible**
 - ✓ Compra directa local
- **Mi Planeta**
 - ✓ Protección del ambiente
- **Estilo de vida saludable**
 - ✓ Portafolio saludable para los clientes
- **Bienestar laboral**
 - ✓ Desarrollo de RRHH

Estado de Resultados Consolidado 1T20



en millones de pesos colombianos	1Q20	1Q19	% Var
Ventas Netas	3,899,888	3,527,129	10.6%
Otros Ingresos Operacionales	152,543	166,634	(8.5%)
Total Ingresos Operacionales	4,052,431	3,693,763	9.7%
Costo de Ventas	(3,034,922)	(2,702,066)	12.3%
Costo Depreciación y Amortización	(16,387)	(13,035)	25.7%
Utilidad Bruta	1,001,122	978,662	2.3%
<i>Margen Bruto</i>	<i>24.7%</i>	<i>26.5%</i>	<i>(179) bps</i>
Gastos O&AV	(754,677)	(734,086)	2.8%
Gasto Depreciación y Amortización	(110,499)	(119,349)	(7.4%)
Total Gastos	(865,176)	(853,435)	1.4%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>21.3%</i>	<i>23.1%</i>	<i>(176) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	135,946	125,227	8.6%
<i>Margen ROI</i>	<i>3.4%</i>	<i>3.4%</i>	<i>(4) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(31,061)	(22,761)	36.5%
Utilidad Operacional (EBIT)	104,885	102,466	2.4%
<i>Margen EBIT</i>	<i>2.6%</i>	<i>2.8%</i>	<i>(19) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(34,328)	(102,151)	(66.4%)
Resultado de Asociadas y Negocios Conjuntos	(23,398)	(2,179)	N/A
Utilidad antes de Impuestos (EBT)	47,159	(1,864)	N/A
Impuesto Renta	(4,517)	740	N/A
Resultado Neto Operaciones Continuas	42,642	(1,124)	N/A
Participación de no Controlantes	(20,401)	(171,998)	(88.1%)
Resultado Neto Operaciones Discontinuas	(254)	159,548	N/A
Resultado Neto Grupo Éxito	21,987	(13,574)	N/A
<i>Margen Neto</i>	<i>0.5%</i>	<i>(0.4%)</i>	<i>91 bps</i>
EBITDA Recurrente	262,832	257,611	2.0%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.5%</i>	<i>7.0%</i>	<i>(49) bps</i>
EBITDA	231,771	234,850	(1.3%)
<i>Margen EBITDA</i>	<i>5.7%</i>	<i>6.4%</i>	<i>(64) bps</i>

Nota: Las diferencias en la base vs la reportada en 2019 están asociadas al resultado neto de Brasil y Gemex O&W S.A.S. registradas como operaciones discontinuas. Las cifras consolidadas incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, el ajuste contable asociado a los procesos de producción en Colombia, eliminaciones y el efecto de TC (-2.1% y -1.9% en la ventas y el EBITDA recurrente en 1T20). (1) Incluyendo el efecto calendario y excluyendo el -2.1% del efecto de TC

Estado de Resultados e inversiones por país 1T20



Estado de Resultados	<u>Colombia</u>	<u>Uruguay</u>	<u>Argentina</u>	<u>Brazil</u>	<u>Consol</u>
en millones de pesos colombianos	1Q20	1Q20	1Q20	1Q20	1Q20
Ventas netas	2,913,612	704,000	282,276	-	3,899,888
Otros Ingresos Operacionales	137,956	6,285	9,254	-	152,543
Total Ingresos Operacionales	3,051,568	710,285	291,530	-	4,052,431
Costo de Ventas	(2,364,498)	(470,994)	(199,521)	-	(3,034,922)
Costo Depreciación y Amortización	(14,941)	(1,362)	(84)	-	(16,387)
Utilidad Bruta	672,129	237,929	91,925	-	1,001,122
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.0%</i>	<i>33.5%</i>	<i>31.5%</i>		<i>24.7%</i>
Gastos O&AV	(509,284)	(159,145)	(87,109)	-	(754,677)
Gasto Depreciación y Amortización	(94,364)	(11,598)	(4,537)	-	(110,499)
Total Gastos	(603,648)	(170,743)	(91,646)	-	(865,176)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>19.8%</i>	<i>24.0%</i>	<i>31.4%</i>		<i>21.3%</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	68,481	67,186	279	-	135,946
<i>Margen ROI</i>	<i>2.2%</i>	<i>9.5%</i>	<i>0.1%</i>		<i>3.4%</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(24,274)	90	(6,877)	-	(31,061)
Utilidad Operacional (EBIT)	44,207	67,276	(6,598)	-	104,885
<i>Margen EBIT</i>	<i>1.4%</i>	<i>9.5%</i>	<i>(2.3%)</i>		<i>2.6%</i>
Resultado Financiero Neto	(31,431)	5,060	(7,957)	-	(34,328)
EBITDA Recurrente	177,786	80,146	4,900	-	262,832
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>5.8%</i>	<i>11.3%</i>	<i>1.7%</i>		<i>6.5%</i>
CAPEX					
<i>en millones de pesos colombianos</i>	39,894	9,970	1,935		51,799
<i>en moneda local</i>	39,894	112	31		

Nota: Las diferencias en la base vs la reportada en 2019 están asociadas al resultado neto de Brasil y Gemex O&W S.A.S. registradas como operaciones discontinuas. Las cifras consolidadas incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, el ajuste contable asociado a los procesos de producción en Colombia, eliminaciones y el efecto de TC (-2.1% y -1.9% en la ventas y el EBITDA recurrente en 1T20). El perímetro de Colombia incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus subsidiarias en Colombia.

Balance General Consolidado a Marzo 31 de 2020



Balance General Consolidado

en millones de pesos colombianos

	Dec 2019	Mar 2020	Var %
ACTIVOS	15,861,015	15,865,910	(78.1%)
Activo corriente	5,356,665	5,130,986	(86.6%)
Caja y equivalentes de caja	2,562,674	2,074,662	(65.3%)
Inventarios	1,900,660	2,051,518	(69.5%)
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	379,921	344,528	(65.6%)
Activos por impuestos	333,850	409,986	(43.4%)
Activos no Corrientes Disponibles para la Venta	37,928	40,189	(99.8%)
Otros	141,632	210,103	(49.6%)
Activos No Corrientes	10,504,350	10,734,924	(68.3%)
Plusvalía	2,929,751	3,050,449	(43.9%)
Otros activos intangibles	304,215	326,824	(93.7%)
Propiedades, planta y equipo	3,845,092	3,923,514	(68.1%)
Propiedades de Inversión	1,626,220	1,676,931	2.7%
Derechos de uso	1,303,648	1,276,959	(75.2%)
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	210,487	197,090	(75.5%)
Activo por impuesto diferido	177,269	184,840	37.9%
Activos por impuestos	-	-	N/A
Otros	107,668	98,317	(89.5%)

PASIVOS	7,416,173	8,231,863	(84.7%)
Pasivo corriente	5,906,214	6,459,454	(82.9%)
Cuentas por pagar	4,662,801	3,553,831	(72.9%)
Pasivos por arrendamiento	222,177	213,352	(75.1%)
Obligaciones financieras	616,822	1,288,949	(43.7%)
Otros pasivos financieros	114,871	97,392	(90.6%)
Pasivos no Corrientes Disponibles para la Venta	-	-	N/A
Pasivos por impuestos	72,910	72,979	(75.6%)
Otros	216,633	1,232,951	N/A
Pasivos no corrientes	1,509,959	1,772,409	(88.9%)
Cuentas por pagar	114	-	N/A
Pasivos por arrendamiento	1,308,054	1,299,804	(71.6%)
Obligaciones financieras	43,531	285,920	(93.8%)
Otras provisiones	18,998	20,128	(99.1%)
Pasivo por impuesto diferido	116,503	144,060	(89.8%)
Pasivos por impuestos	800	923	(99.8%)
Otros	21,959	21,574	(99.2%)
PATRIMONIO	8,444,842	7,634,047	(58.7%)

Flujo de efectivo consolidado 1T20



en millones de pesos colombianos	Mar 2020	Mar 2019	Var %
Ganancia	42,388	158,424	(73.2%)
Total ajustes para conciliar la ganacia (pérdida)	211,121	1,039,376	(79.7%)
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de operaci	(1,215,488)	(3,607,977)	(66.3%)
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de inversi	(51,536)	(481,225)	(89.3%)
Flujos de efectivo neto procedentes de actividades de financ	757,773	933,861	(18.9%)
Variación neta del efectivo y equivalentes al efectivo, ante	(509,251)	(3,155,341)	(83.9%)
Efectos de la variación de la tasa de cambio sobre efectivo	21,239	(34,105)	N/A
(Disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo	(488,012)	(3,189,446)	(84.7%)
Efectivo y equivalenetes al efectivo al principio del periodo de la operación discontinu:			
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	2,562,674	5,973,764	(57.1%)
Efectivo y equivalenetes al efectivo al final del periodo de	-	-	
Efectivo y equivalenetes al efectivo al final de periodo	2,074,662	2,784,318	(25.5%)

Deuda por país y vencimiento 1T20

Deuda neta por país

31 Mar de 2020(millones de pesos)	Colombia	Uruguay	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	971,620	414,721	0	1,386,341
Deuda de largo plazo	285,920 -	0	-	285,920
Total deuda bruta ⁽¹⁾	1,257,540	414,721	0	1,672,261
Efectivo y equivalentes de efectivo	1,748,646	247,100	78,916	2,074,662
Deuda Neta	491,106 -	167,621	78,916	402,401

⁽¹⁾ Deuda sin garantías contingentes y cartas de crédito

Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

31 Mar de 2020 (millones de pesos)	Valor nominal	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	31-mar-20
Crédito rotativo - Sindicado	500,000	Variable	Agosto 2020	-
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Agosto 2020	100,000
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Enero 2021	100,000
Corto Plazo - Bilateral	600,000	Variable	Marzo 2021	600,000
Largo Plazo - Bilateral	290,000	Variable	Marzo 2026	290,000
Total deuda bruta (2)	1,590,000			1,090,000

Estado de Resultados a nivel Holding ⁽¹⁾ 1T20



en millones de pesos colombianos	1Q20	1Q19	% Var
Ventas Netas	2,918,803	2,644,631	10.4%
Otros Ingresos Operacionales	70,484	86,199	(18.2%)
Total Ingresos Operacionales	2,989,287	2,730,830	9.5%
Costo de Ventas	(2,363,686)	(2,107,524)	12.2%
Costo Depreciación y Amortización	(13,412)	(10,852)	23.6%
Utilidad Bruta	612,189	612,454	(0.0%)
<i>Margen Bruto</i>	<i>20.5%</i>	<i>22.4%</i>	<i>(195) bps</i>
Gastos O&AV	(460,079)	(457,885)	0.5%
Gasto Depreciación y Amortización	(88,781)	(91,484)	(3.0%)
Total Gastos	(548,860)	(549,369)	(0.1%)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(18.4%)</i>	<i>(20.1%)</i>	<i>176 bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	63,329	63,085	0.4%
<i>Margen ROI</i>	<i>2.1%</i>	<i>2.3%</i>	<i>(19) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(21,888)	(19,491)	12.3%
Utilidad Operacional (EBIT)	41,441	43,594	(4.9%)
<i>Margen EBIT</i>	<i>1.4%</i>	<i>1.6%</i>	<i>(21) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(39,597)	(104,918)	(62.3%)
Resultado Neto Grupo Éxito	21,987	(13,574)	N/A
<i>Margen Neto</i>	<i>0.7%</i>	<i>(0.5%)</i>	<i>123 bps</i>
EBITDA Recurrente	165,522	165,421	0.1%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>5.5%</i>	<i>6.1%</i>	<i>(52) bps</i>

(1) Holding: Almacenes Éxito S.A. excluyendo las subsidiarias Colombianas Las diferencias en la base vs. la reportada en 2019 están asociadas al resultado neto de Gemex O&W S.A.S registrada como operación discontinua. Las cifras incluyen el ajuste contable asociado a las procesos de producción de alimentos en Colombia aplicados solo a la base del 1T20.

Balance General a nivel Holding⁽¹⁾ 1T20



en millones de pesos colombianos	Dec 2019	Mar 2020	Var %
ACTIVOS	13,519,213	13,405,994	(20.8%)
Activo corriente	4,448,466	4,084,880	4.3%
Caja y equivalentes de caja	2,206,153	1,681,446	(10.8%)
Inventarios	1,555,865	1,628,225	16.4%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas	199,712	155,798	(28.6%)
Activos por impuestos	314,736	373,855	N/A
Otros	172,000	245,556	1.0%
Activos No Corrientes	9,070,747	9,321,114	(28.4%)
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	159,225	163,486	13.3%
Propiedades, planta y equipo	2,027,180	1,994,391	(3.0%)
Propiedades de Inversión	91,889	91,878	(5.9%)
Derechos de uso	1,411,410	1,427,553	9.9%
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negoci	3,614,639	3,870,420	(50.0%)
Otros	313,327	320,309	45.3%

PASIVOS	6,322,685	7,033,758	(26.1%)
Pasivo corriente	4,847,078	5,294,777	0.2%
Cuentas por pagar	3,901,549	2,740,204	(23.2%)
Pasivos por arrendamiento	224,492	213,784	19.2%
Obligaciones financieras	204,705	853,728	(18.1%)
Otros pasivos financieros	95,437	84,481	(24.1%)
Pasivos por impuestos	66,270	48,142	(4.6%)
Otros	354,625	1,354,438	N/A
Pasivos no corrientes	1,475,607	1,738,981	(58.9%)
Pasivos por arrendamiento	1,394,323	1,412,763	6.4%
Obligaciones financieras	6,293	248,443	(91.2%)
Otras provisiones	53,056	56,224	45.0%
Pasivo por impuesto diferido	-	-	N/A
Otros	21,935	21,551	(27.5%)
PATRIMONIO	7,196,528	6,372,236	(14.0%)

(1) Holding: Almacenes Éxito S.A. excluyendo las subsidiarias Colombianas

Almacenes y área de ventas 1T20

<u>Marca por país</u>	<u>Número de tiendas</u>	<u>Área de ventas (m2)</u>
	1T20	
Colombia		
Éxito	247	624,907
Carulla	96	85,241
Surtimax	80	38,009
Super Inter	69	65,346
Surtimayorista	32	32,349
Total Colombia	524	845,851
Uruguay		
Devoto	60	39,886
Disco	29	33,452
Geant	2	16,411
Total Uruguay	91	89,749
Argentina		
Libertad	15	103,967
Mini Libertad	10	1,796
Total Argentina	25	105,763
TOTAL	640	1,041,363



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".