



1T18 Resultados Financieros

Mayo 17 de 2018

- **1T18 Hechos destacados Financieros y Operacionales**
- **Desempeño por País**
- **Resultados Financieros Consolidados**
- **Seguimiento a la estrategia internacional**
- **Preguntas y Respuestas**

Desempeño operacional resiliente y Utilidad Neta positiva impulsada por la estrategia de diversificación

Hechos financieros destacados:

- ✓ Ingresos Operacionales aumentaron (+6.3% incluyendo un efecto de TC negativo de 4.4%) impulsados por el sólido Desempeño de Brasil y Uruguay y mayor contribución de otros ingresos (+16.6%).
- ✓ EBITDA Recurrente creciendo por encima de las ventas (+7.2% incluyendo efecto negativo de TC de 4.0%) para un margen del 5.0%
- ✓ Ingresos operacionales consolidados aumentaron a \$9,984 M en 1T18 de una pérdida de \$7,593 M en 1T17.

Hechos operacionales destacados:

- ✓ Desempeño positivo de las operaciones internacionales impulsaron los resultados.
- ✓ Planes de control permitieron que los gastos en todos los negocios aumentaran por debajo de la inflación
- ✓ CAPEX consolidado de COP\$377,638 M en 1T18 (57% expansión).

Plan de sinergias:

- ✓ Plan de sinergias en línea, para alcanzar un beneficio operacional recurrente de USD120 M en 2018.

Logros en Sostenibilidad:

- ✓ Grupo Éxito fue elegido entre 10 compañías en Colombia con las mejores prácticas en Gobierno Corporativo y Responsabilidad social, liderando el ranking dentro del sector ⁽¹⁾.

Asamblea Anual de Accionistas:

- ✓ Aprobación de todas las propuestas presentadas en la reunión ordinaria del 23 de Marzo de 2018.
- ✓ El dividendo aumentó 5x para un pay-out ratio del 50%, equivalente a una suma anual de \$243.20 por acción.

(1) Según la mas reciente encuesta realizada por Merco,

1T18 Hechos financieros y operacionales destacados grupo éxito

Desempeño operacional resiliente y utilidad neta positiva impulsada por la estrategia de diversificación

Expansión:

- ✓ **CAPEX consolidado:** \$377,638 M en 1T18 (57% expansión)
 - **CAPEX Colombia:** \$62,561 M en 1T18 (47% inmobiliario incluyendo Viva Envigado y Viva Tunja)
- ✓ **Expansión en negocio alimentos:** 2 aperturas en 1T18; 66 aperturas en 12M
 - Colombia: 1 Éxito (4 Surtimayorista actualmente en conversión)
 - Brazil: 1 Assaí (7 en construcción, 2 de conversiones)
 - Total Almacenes 1T18:** 1,554 (Col: 561, Bra⁽¹⁾: 878, Uru: 86, Arg: 29)
 - Total Area:** 2.78 M sqm
- ✓ **Expansión Inmobiliaria**
 - Colombia: Viva Envigado (77%) y Viva Tunja (64% de avance), abren en 4T18



(1) Almacenes en Brasil no incluyen las farmacias, Estaciones de gasolina o Almacenes de la operación discontinua de Via Varejo. Tampoco incluye los "Aliados" en Colombia ni en Brasil.

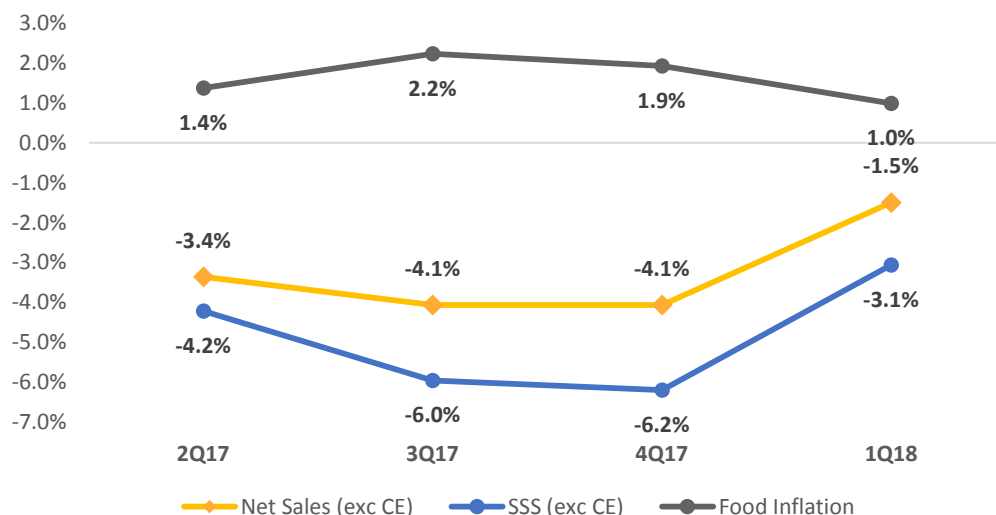
1T18 Desempeño de Ventas: Colombia

Ventas Netas ⁽¹⁾ y Ventas mismos metros ⁽¹⁾ mejoraron vs los últimos tres trimestres

En M COP	1T18			Ajustado por efecto calendario (1)	
	Ventas Netas	Var. Ventas netas	Var. SSS	Var. Ventas netas	Var. SSS
Total Colombia	2,575,817	-1.0%	-2.6%	-1.5%	-3.1%
Éxito	1,769,113	-1.1%	-1.9%	-1.5%	-2.3%
Carulla	361,844	-1.1%	-1.1%	-1.7%	-1.7%
Surtimax + Super Inter	348,836	-9.4%	-8.8%	-9.8%	-9.2%
B2B(2) + Otros	96,024	52.9%	20.2%	52.9%	20.2%

Ventas afectadas por una menor inflación de alimentos (-267 pb) considerando la mezcla de alimentos en la ventas (71.7%)

Éxito Net Sales & SSS trend vs Food Inflation

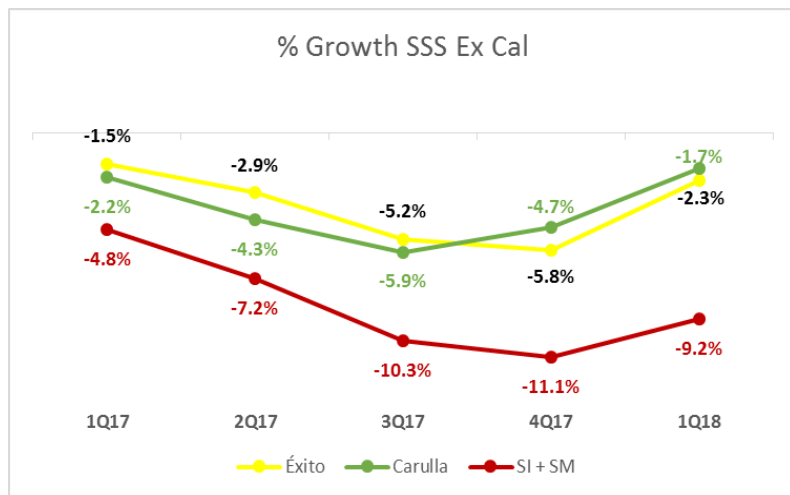


Mejora secuencial de las ventas debido a:

- ✓ Sólido crecimiento del omnicanal (+34.8%)
- ✓ Sólido desempeño de Surtiimayorista (2x las ventas después de conversiones)
- ✓ Contribución de la apertura de 27 Almacenes en los últimos doce meses.

1T18 Desempeño de Ventas: Colombia

Ventas Netas ⁽¹⁾ y Ventas mismos metros ⁽¹⁾ mejoraron vs los últimos tres trimestres



Estrategias en Colombia

Actividades que impulsan el crecimiento

- Implementación del modelo "Fresh Market"
- Mejora del portafolio de productos "Insuperables"
- Programa de excelencia operacional

Expansión en formatos clave

- Cash & Carry (+8 Surtimayorista en 2018)

Monetización del Tráfico

- Expansión Inmobiliaria (434k m2 de GLA)
- Negocios complementarios
- Programa de fidelización "Puntos Colombia"
- Omnicanal:
 - Market Place
 - Entrega de última milla

Éxito:

- ✓ Crecimiento de un dígito de la categoría de no alimentos.
 - Textiles: eficiencia en inventario, más marca propia y estrategia de comunicación mejorada
 - Electrónica: Mejoramiento de la exhibición y servicio en 40 Almacenes.

Carulla:

- ✓ Sólido crecimiento en la región cafetera, Cali y Costa Atlántica.
- ✓ Fresh Market lanzado en Carulla Zazué.
- ✓ Las ventas del modelo Fresh Market estuvieron un 15.1% por encima de las del segmento Carulla.

Surtimax & Super Inter:

- ✓ Fuerte deflación afectó las ventas en productos clave tales como arroz, azúcar y carne de cerdo (alta participación en la ventas).
- ✓ Segmento rentable a nivel operacional.

B2B y Otros:

- ✓ Aumento de la contribución a las ventas **(+130 bps)**.
- ✓ SSS **+20.2%** ⁽¹⁾
- ✓ Surtimayorista:
 - 138% aumento en ventas
 - 9 Almacenes abiertos en 12M

Cash & Carry



Ventas
esperadas de
más de USD 100
M en 2018

surti
MAYORISTA ✓

Expansión rentable:

- ✓ Apertura de 8 almacenes para un total de 17 Almacenes en 2018

Sólida respuesta de ventas:

- ✓ 2x ventas después de conversiones
- ✓ 2x sales/m2 vs. las ventas de la Compañía en Colombia
- ✓ Márgenes de un dígito



Estrategia Omnicanal

34.8% de incremento en
ventas en 1T18
\$75,000 M

Sitios web



✓ 13.5% crecimiento en ventas

Click and Collect

✓ @ 300 almacenes

Mobile App

- ✓ 25% de las ventas online
- ✓ 61% tráfico en exito.com

Market place

- ✓ ~900 vendedores
- ✓ Más de 60 mil productos
- ✓ 72.3% incremento en ventas

Domicilios



- ✓ +500.000 entregas en 1Q18
- ✓ 70% por Rappi

Almacenes

✓ 561 alm

Catálogos digitales

- ✓ @ 145 almacenes
- ✓ +28.4% crecimiento en ventas



Modelo Fresh Market



- **Innovación** de la categoría de frescos de Carulla
- **Calidad**, diferenciación y servicio

Carulla Cava

- ✓ **Primer almacén** especializado en licores y delicatessen
- ✓ **Escuela** de vinos y licores
- ✓ **+150** referencias de cervezas de 14 países
- ✓ Los mejores **vinos** de **12** países



1T18 Desempeño de Ventas: Brasil

Recuperación del liderazgo en el segmento de alimentos en Brasil impulsado por Assaí

En M COP	1T18 (1)			Ajustado por efecto calendario (1)	
	Ventas Netas	Var. Ventas netas	Var. SSS	Var. Ventas netas	Var. SSS
Total Brasil	9,919,837	7.5%	4.4%	5.5%	2.4%

Sólido desempeño de las ventas netas impulsado por el crecimiento de Assaí y su contribución al total de las ventas a pesar de la deflación de alimentos de -567 pb

■ Assaí ⁽¹⁾:

- ✓ **Ventas Netas +25.2%** ⁽¹⁾ **SSS +9.4%** ⁽¹⁾ impulsadas por la madurez y la contribución de **20 Almacenes abiertos** en los últimos 12M.
- ✓ **44.6% de las** ventas netas **del negocio de alimentos de Brasil** (+110 pb vs 1T17).
- ✓ **380 pb** de ganancia de **participación de mercado** ⁽²⁾.

■ Multivarejo ⁽¹⁾:

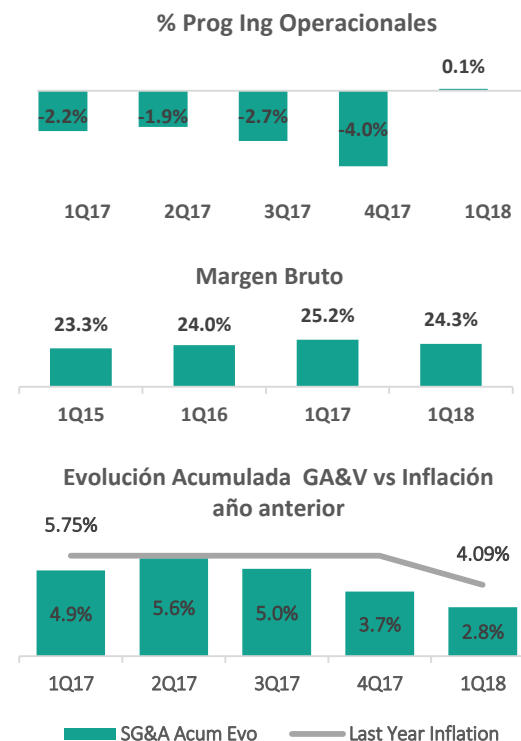
- ✓ El resultado de las ventas netas reflejaron la deflación de alimentos, el cierre de almacenes Extra convertidos a Assaí y el incendio en el centro de distribución.
- ✓ **“My Discount” app** con más de 5 millones de descargas beneficiadas por el lanzamiento de “My Rewards”.

(1) Variaciones en ventas y SSS en moneda local y ajustadas por el efecto calendario de 1.3%. Ventas de alimentos de Brasil incluye: Multivarejo + Assaí. Via Varejo registrada como operación discontinua. (2) reportado por Nielsen.

1T18 Resultados Operacionales: Colombia

Acciones claras para controlar los gastos

Colombia	1T18 En M COP	1T17 En M COP	1T18/17
Ventas Netas	2,575,817	2,602,106	-1.0%
Otros Ingresos	123,370	94,036	31.2%
Ingresos Operacionales	2,699,187	2,696,142	0.1%
Utilidad Bruta <i>Margen bruto</i>	655,022 24.3%	680,060 25.2%	-3.7%
Gastos de Adm y Ventas <i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	-607,442 -22.5%	-591,124 -21.9%	2.8%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	47,580 1.8%	88,936 3.3%	-46.5%
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	107,309 4.0%	150,185 5.6%	-28.5%



✓ **El crecimiento** de los **Ingresos Operacionales** fueron impulsados por los **negocios complementarios** los cuales compensaron la menor inflación de alimentos T/T (-267 pb) en las ventas netas.

✓ **El margen bruto** reflejó una mayor mezcla de no alimentos y el ajuste de actividades de la cadena de abastecimiento. En 1T18, el margen estuvo en línea con los niveles históricos vs el margen extraordinario del 1T17 ⁽²⁾ por la mayor productividad, menores costos logísticos y mejores términos con proveedores.

✓ **GA&V** aumentaron por debajo de la inflación producto de actividades de eficiencia incluyendo: optimización de empleados, mejor logística, control de gastos de mercadeo y de viajes.

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

1T18 Resultados Operacionales: Brasil

Mayor rentabilidad por un sólido crecimiento de Assaí y mejoras operacionales en Multivarejo

Brasil	1T18	1T17	
Segmento de Alimentos	En M COPM	En M COP	1T18/17
Ventas Netas	9,919,837	9,742,308	1.8%
Otros Ingresos	77,464	67,603	14.6%
Ingresos Operacionales	9,997,301	9,809,911	1.9%
Utilidad Bruta <i>Margen bruto</i>	2,245,057 22.5%	2,248,455 22.9%	-0.2%
Gastos de Adm y Ventas <i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	-1,929,173 -19.3%	-1,980,174 -20.2%	-2.6%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	315,884 3.2%	268,281 2.7%	17.7%
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	502,067 5.0%	445,956 4.5%	12.6%

Resultados en \$ afectados por un efecto negativo de tipo de cambio del 5.2%



Estrategias en Brasil

Actividades que impulsan el crecimiento

- Programa de excelencia operacional
- Implementación del modelo "Textil en los hipermercados"

Expansión en formatos clave

- Optimización del portafolio de Almacenes con foco en expansión de Assaí.
- Renovaciones de 20 Pão de Açúcar

Monetización del Tráfico

- Fortalecimiento del programa de fidelización "Meu Desconto"

- ✓ **Ingresos Operacionales +7.5%** ⁽¹⁾ impulsados por el sólido Desempeño de **Assaí** (+25.2%) y su contribución a las ventas de GPA (44.6%).
- ✓ **Margen bruto** reflejó la madurez de los Almacenes Assaí y el impacto de la mezcla de ventas y una mayor dilución de las ventas de MV por la deflación de alimentos.
- ✓ **GA&V** beneficiados de la optimización de personal con el programa multi rol y la madurez de los almacenes.
- ✓ **50 pb de margen EBITDA** ganados de sólidas ventas y dilución de gastos por excelencia operacional.

(1) Variaciones en moneda local y ajustadas por el efecto calendario. Alimentos en Brasil incluye: Multivarejo + Assaí. Nota: No incluye Vía Varejo S.A (clasificada como operación discontinua).

1T18 Ventas y resultados Operacionales: Uruguay

Ventas sólidas y crecimiento de márgenes debido a eficiencias

Uruguay	1T18 En M COP	1T17 En M COP	1T18/17
Ventas Netas	709,305	668,377	6.1%
Otros Ingresos	5,747	5,124	12.2%
Ingresos Operacionales	715,052	673,501	6.2%
Utilidad Bruta <i>Margen bruto</i>	248,778 34.8%	232,814 34.6%	6.9%
Gastos de Adm y Ventas <i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	-179,592 -25.1%	-172,025 -25.5%	4.4%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	69,186 9.7%	60,789 9.0%	13.8%
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	75,715 10.6%	66,903 9.9%	13.2%

Resultados en \$ afectados por un efecto negativo del TC de 2.2%



Estrategias en Uruguay

- | | |
|---------------------------------------|---|
| Actividades que impulsan el desempeño | • Implementación del modelo “Fresh Market” |
| | • Implementación del “modelo Textil” |
| | • Programa de excelencia operacional |
| Expansión en formatos clave | • Fortalecimiento del formato de conveniencia |

- ✓ **Ventas Netas⁽¹⁾ +8.5% y SSS ⁽¹⁾ +6.8% por encima de la inflación** (6.65%), impulsados por el verano, las sólidas ventas de la marca Disco y de conveniencia (+51%) y el crecimiento doble dígito de las categorías de frescos y textiles.
- ✓ **Margen bruto** aumentó producto de las adecuadas actividades de control de costos.
- ✓ **Mejora en márgenes** reflejan los esfuerzos de eficiencia de la Compañía, los cuales generaron que los costos y gastos aumentaran por debajo de las ventas.

(1) Variaciones en moneda local y ajustadas por efecto calendario

Libertad superó el Mercado por sus ganancias en productividad a pesar de los efectos inflacionarios y de Tasa de Cambio

Argentina

	1Q18	1Q17	
	In COP M	In COP M	1Q18/17
Net Sales	314,809	321,482	-2.1%
Other Revenue	19,009	17,180	10.6%
Net Revenue	333,818	338,662	-1.4%
Gross Profit	113,132	117,079	-3.4%
<i>Gross margin</i>	33.9%	34.6%	
SG&A Expense	-108,227	-109,826	-1.5%
<i>SG&A expense/net revenue</i>	-32.4%	-32.4%	
Recurring Operating Income (ROI)	4,905	7,253	-32.4%
<i>Recurring operating margin</i>	1.5%	2.1%	
Recurring EBITDA	8,514	11,161	-23.7%
<i>Recurring EBITDA margin</i>	2.6%	3.3%	

Resultados en \$ afectados por un efecto negativo del TC del 22.2%



Estrategias en Argentina

Actividades que impulsan el desempeño

- Implementación del “modelo Textil”
- Programa de excelencia operacional

Monetización del Tráfico

- Prioridad al modelo Dual Retail – Real Estate

- ✓ **Ventas Netas**^{(1) (2)} **+24.7%** y **SSS**^{(1) (2)} **+24.2%** impulsadas por conveniencia e hipermercados que crecieron 100 pb por encima del Mercado.
- ✓ **Utilidad bruta** aumentó 24.2% ⁽²⁾ reflejando el efecto de las actividades comerciales a nivel del retail.
- ✓ **GA&V** ⁽²⁾ aumentaron por debajo de inflación debido a sólidos esfuerzos en productividad y ahorros laborales y de mercadeo.
- ✓ Los márgenes en Libertad reflejaron costos de ventas más altos los cuales compensaron el crecimiento de las ventas por encima de inflación y las eficiencias a nivel de los gastos.

1T18 Resultados Financieros Consolidados

Desempeño operacional resiliente y Utilidad Neta positiva por la estrategia de diversificación

Estado de Resultados Consolidado	1T18 Millones de pesos	1T17 Millones de pesos	%Var
Ventas netas	13,519,070	13,333,244	1.4%
Otros ingresos	224,718	192,669	16.6%
Ingresos Operacionales	13,743,788	13,525,913	1.6%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	3,261,223 23.7%	3,287,270 24.3%	-0.8%
Gastos de Administración y Ventas <i>GA&V/Ingresos Operacionales</i>	-2,823,668 -20.5%	-2,862,011 -21.2%	-1.3%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	437,555 3.2%	425,259 3.1%	2.9%
Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito <i>Margen neto</i>	9,984 0.1%	-7,593 -0.1%	N/A
EBITDA recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	693,605 5.0%	674,205 5.0%	2.9%

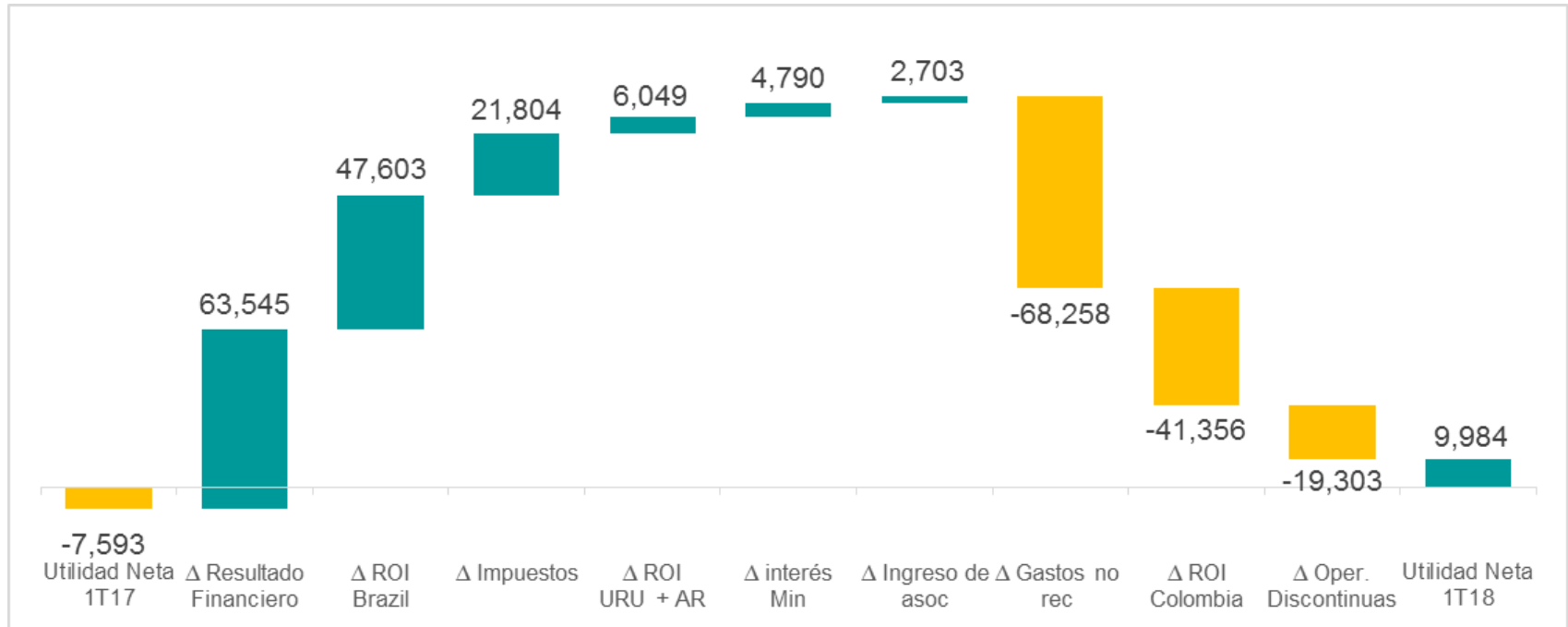
El TC afectó negativamente los resultados en pesos colombianos, un 4.4% a nivel de las ventas y en 4.0% a nivel del EBITDA recurrente

- ✓ **Ventas Netas** totalizaron \$13.5 B beneficiadas por la expansión (66 almacenes abiertos en la región en los últimos 12M) y por el sólido desempeño de las operaciones de Brasil y Uruguay.
- ✓ **Ingresos operacionales** crecieron +6.3% (incluyendo un efecto negativo de TC de 4.4%) por la contribución de los negocios complementarios.
- ✓ **EBITDA recurrente** aumentó 7.2% (incluyendo un efecto negativo de TC de 4.0%) y por encima del aumento de las ventas. El margen fue resiliente por un mejor desempeño operacional y a pesar de presiones en el costo y el efecto en la mezcla.
- ✓ **Utilidad Neta** aumentó a \$9,984 M en 1T18 versus una pérdida de \$7,593 M en 1T17.

Nota: Las cifras no incluyen Via Varejo S.A. (clasificado como operación discontinua). Diferencias en la base del 1T17 versus la reportada en 2017 está asociada a reclasificaciones a nivel del costo y gasto para efectos de comparación. .

Utilidad Neta atribuible al Grupo

Utilidad Neta reflejó las eficiencias financieras y operacionales en la región



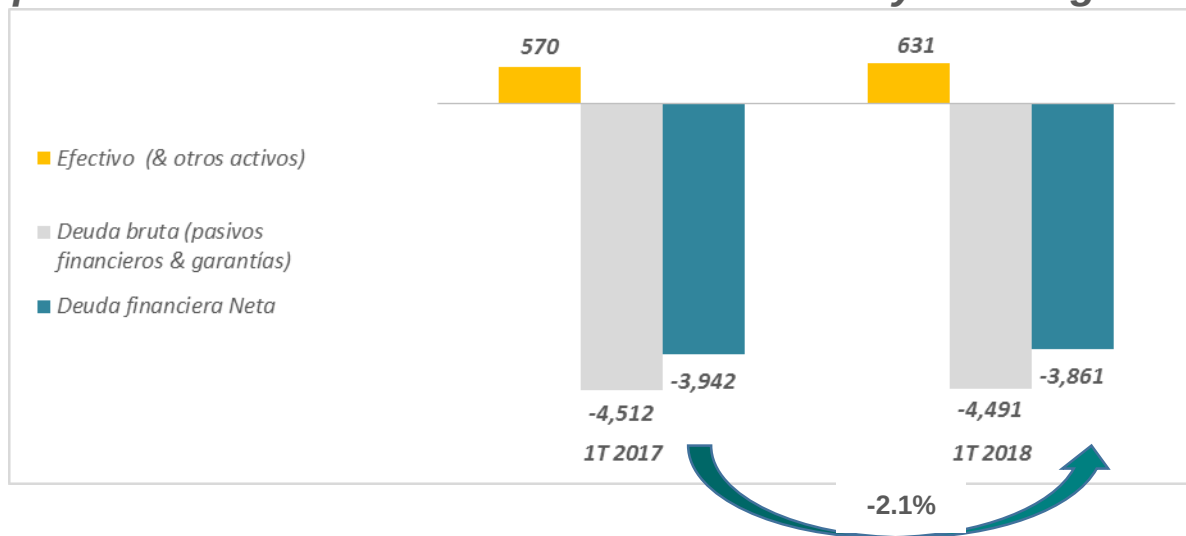
La **Utilidad Neta** atribuible al Grupo incluye:

- Menor gasto financiero por tasas de intervención más bajas (Bra ⁽¹⁾ -575 pb, Col ⁽¹⁾ -250 pb).
- Esfuerzos en productividad en la región lo cual favoreció las operaciones internacionales.
- Incremento en los gastos no recurrentes relacionados con el proceso de reestructuración en Colombia y Brasil. .

(1) Tasa SELIC en Brasil y de intervención en Colombia

Deuda Neta y Caja a nivel Holding⁽¹⁾

Mejoras provenientes de incremento en dividendos y menor gasto financiero



DFN a nivel holding:

- ✓ \$3.9 B a Mar 31 de 2018, mejorando en \$81,000 M (-2.1% vs 1T17).
- ✓ La tasa repo fue 250 pb más baja que la del 1T18 (4.5%) vs 1T17 (7.0%).
- ✓ Tasas de interés por debajo de IBR3M + 3.5% en \$ y por debajo de LIBOR3M + 1.75% en USD.
- ✓ Se registró un pago por amortización del crédito de largo plazo de \$97.500 M realizado en Febrero.

Caja a nivel holding:

- ✓ Mejora de la generación de caja de \$61,000 M (+10.7% vs 1T17).
- ✓ Aumento de dividendos y menor costo de deuda, parcialmente compensado por menores dividendos distribuidos (Cuarto y ultimo pago de la utilidad de 2016)

(1) Holding: Almacenes Exito S.A sin subsidiarias Colombianas o internacionales. Nota: EBITDA ajustado: EBITDA holding + Dividendos recibidos de las subsidiarias de la holding. IBR 3M (Indicador Bancario de Referencia) – Tasa de Referencia del Mercado: 4.205%, Libor 3M 2.3118%.

Seguimiento a las Sinergias

4 países

USD120 M

De beneficio anual recurrente
esperado en 2018

28 Iniciativas en
ejecución

Formatos & Marcas

Cash & Carry



2x

Crecimiento en
ventas vs almacenes
convertidos

9

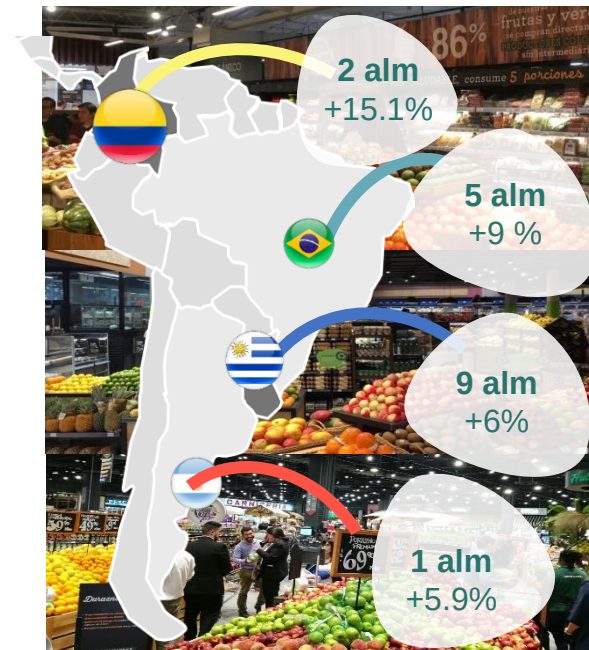
Alm en
operación

17

Alm esperados
para fin de año

Fresh Market

17 Almacenes con ventas por encima de los
almacenes de la marca Carulla sin el modelo



Sinergias – Actividades conjuntas

Aumento del poder de compra de alimentos por una sólida integración



Ejemplo: compra de frutas

USD 1.9 M

Compras conjuntas de
manzanas, naranjas,
mandarinas, uvas, kiwi, peras

8% Ahorros a nivel
del costo

84 Contenedores



45



39



220

Contenedores de
alimentos

1.2x

El volume de 1T18
vs 1T17

USD 11.2 M

Compras conjuntas

USD 0.6 M

Ahorros a nivel del
costo

Sinergias – Modelo Textil

Consolidación del modelo textil en la región



Implementado en

4

Almacenes más en
Brasil

61

Almacenes en la
región con la
propuesta de
valor textil

Crecimiento de las ventas de textil e incremento de la participación en las ventas

Aumento de
las ventas

Incremento de
la mezcla de
ventas



6.9%

34 pb



18.1%

20 pb



28.4%

58 pb



- ✓ **Ingresos operacionales** crecieron a pesar de una tendencia de inflación de alimentos más baja.
- ✓ **Resultado positivo de las operacionales internacionales** mejoró el desempeño operacional a pesar del efecto negativo en tasa de cambio.
- ✓ **Los Planes de control de gastos** continúan avanzando y mejorando la productividad en todas las unidades de negocio, aún bajo la presión inflacionaria.
- ✓ **Utilidad Neta positiva** comparada con la pérdida del 1T17.
- ✓ **Plan de sinergias en marcha** para alcanzar un beneficio recurrente de USD120 M en 2018.
- ✓ Primeros signos de recuperación **de los Ingresos operacionales en Colombia** después de 4 trimestres.
- ✓ **Claro plan de acción** por país para impulsar los resultados, expandir el negocio y promover la monetización del tráfico.
- ✓ Continuación de formatos y modelos de tendencia tales como **Cash & Carry, Fresh Market** y el **Omnicanal**.

Anexos

Colombia

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

Brasil

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

Uruguay

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

Argentina

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

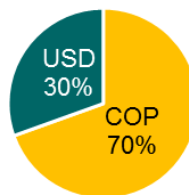
Latam

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

1T18 Deuda por País y Vencimiento

(En millones de \$)	Ingresos Operacionales 12M ⁽¹⁾	EBITDA recurrente 12M	ROI 12M	Deuda Neta Ultimo trimestre ⁽²⁾	Participación Éxito	Valor de Mercado de la participación (3)
Colombia	11,114,053	589,893	338,553	3,937,008	100%	
Brazil	41,459,399	2,772,732	2,038,881	3,177,761	18.7%	2,774,060,636
Uruguay	2,654,530	213,715	188,566	264,389	62.5%-100% ⁽⁴⁾	
Argentina	1,452,429	61,120	45,271	50,837	100%	
Total	56,680,411	3,637,460	2,611,271	7,429,995		

Deuda bruta a nivel Holding⁽²⁾ por moneda



Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

31 Marzo de 2018 (millones de pesos)	Valor nominal ⁽³⁾	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	31/03/2018 ⁽³⁾
Largo plazo	1,850,000	Variable	Agosto 2025	1,460,020
Mediano plazo COP	838,000	Variable	Diciembre 2020	838,000
Mediano plazo- Bilateral	158,380	Fija	Abril 2019	158,380
Mediano plazo- USD	1,251,212	Variable	Diciembre 2020	1,251,212
Crédito rotativo - Sindicado	500,000	Variable	Agosto 2020	470,000
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Agosto 2018	100,000
Corto plazo - Bilateral USD	75,073	Variable	May 2018 ⁽⁴⁾	75,073
Total deuda bruta	4,772,664			4,352,684

(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 diciembre 31 de 2017 (2,984)

(4) Con opción de extenderlo hasta Noviembre 2018

1T18 P&G y CAPEX por país

	Colombia	Brazil	Uruguay	Argentina	Consolidado
En millones de pesos colombianos	1T18	1T18	1T18	1T18	1T18
Ingresos Operacionales	2,699,187	9,997,301	715,052	333,818	13,743,788
Utilidad Bruta	655,022	2,245,057	248,778	113,132	3,261,223
<i>% Ing Operacionales</i>	<i>24.3%</i>	<i>22.5%</i>	<i>34.8%</i>	<i>33.9%</i>	<i>23.7%</i>
Gastos de administración y ventas	-547,713	-1,742,990	-173,063	-104,618	-2,567,618
<i>% Ing Operacionales</i>	<i>-20.3%</i>	<i>-17.4%</i>	<i>-24.2%</i>	<i>-31.3%</i>	<i>-18.7%</i>
Depreciaciones y amortizaciones	-59,729	-186,183	-6,529	-3,609	-256,050
Total Gastos de administración y ventas	-607,442	-1,929,173	-179,592	-108,227	-2,823,668
<i>% Ing Operacionales</i>	<i>-22.5%</i>	<i>-19.3%</i>	<i>-25.1%</i>	<i>-32.4%</i>	<i>-20.5%</i>
Utilidad Operacional recurrente	47,580	315,884	69,186	4,905	437,555
<i>% Ing Operacionales</i>	<i>1.8%</i>	<i>3.2%</i>	<i>9.7%</i>	<i>1.5%</i>	<i>3.2%</i>
Ingresos y gastos no recurrentes	-38,123	-31,389	19	-3,651	-73,144
Utilidad Operacional (EBIT)	9,457	284,495	69,205	1,254	364,411
<i>% Ing Operacionales</i>	<i>0.4%</i>	<i>2.8%</i>	<i>9.7%</i>	<i>0.4%</i>	<i>2.7%</i>
EBITDA recurrente	107,309	502,067	75,715	8,514	693,605
<i>% Ing Operacionales</i>	<i>4.0%</i>	<i>5.0%</i>	<i>10.6%</i>	<i>2.6%</i>	<i>5.0%</i>
EBITDA	69,186	470,678	75,734	4,863	620,461
<i>% Ing Operacionales</i>	<i>2.6%</i>	<i>4.7%</i>	<i>10.6%</i>	<i>1.5%</i>	<i>4.5%</i>
Resultado financiero neto	-90,809	-118,025	1,301	-8,978	-216,511

CAPEX (en millones)

En Pesos	62,561	302,085	1,223	11,769	377,638
<i>En moneda local</i>	<i>62,561</i>	<i>343</i>	<i>12</i>	<i>81</i>	

1T18 Análisis Suma de Partes

(En millones de \$)	Ingresos Operacionales 12M ⁽¹⁾	EBITDA recurrente 12M	ROI 12M	Deuda Neta Ultimo trimestre) ⁽²⁾	Participación Éxito	Valor de Mercado de la participación (3)
Colombia	11,114,053	589,893	338,553	3,937,008	100%	
Brazil	41,459,399	2,772,732	2,038,881	3,177,761	18.7%	2,774,060,636
Uruguay	2,654,530	213,715	188,566	264,389	62.5%-100% ⁽⁴⁾	
Argentina	1,452,429	61,120	45,271	50,837	100%	
Total	56,680,411	3,637,460	2,611,271	7,429,995		

(1) No incluye eliminaciones entre compañías

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

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

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

1T18 Balance General Consolidado

Balance General Consolidado (En millones de pesos colombianos)	Mar 2018	Dic 2017	Var %
Activos	57,536,937	64,515,547	-10.8%
Activo corriente	28,584,160	33,960,011	-15.8%
Caja y equivalentes de caja	2,294,867	5,281,618	-56.5%
Inventarios	5,579,491	5,912,514	-5.6%
Cuentas comerciales por cobrar	1,236,581	1,172,458	5.5%
Activos por impuestos	703,503	722,658	-2.7%
Activos no corrientes mantenidos para la venta	18,264,234	20,452,803	-10.7%
Otros	505,484	417,960	20.9%
Activos no corrientes	28,952,777	30,555,536	-5.2%
Plusvalía	5,296,830	5,559,953	-4.7%
Otros activos intangibles	5,141,987	5,544,031	-7.3%
Propiedades, planta y equipo	11,803,092	12,505,418	-5.6%
Propiedades de Inversión	1,487,303	1,496,873	-0.6%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	741,287	817,299	-9.3%
Activo por impuestos diferidos	1,576,808	1,553,715	1.5%
Activos por impuestos	1,492,606	1,575,743	-5.3%
Otros	1,412,864	1,502,504	-6.0%
Pasivos	39,224,405	44,783,193	-12.4%
Pasivo corriente	26,832,794	32,289,247	-16.9%
Cuentas por pagar	8,516,114	12,665,749	-32.8%
Obligaciones financieras	2,475,125	1,906,774	29.8%
Otros pasivos financieros	630,848	645,311	-2.2%
Pasivo no corrientes mantenidos para la venta	14,440,509	16,271,760	-11.3%
Pasivos por impuestos	254,341	289,376	-12.1%
Otros	515,857	510,277	1.1%
Pasivos no corrientes	12,391,611	12,493,946	-0.8%
Cuentas por pagar	41,331	47,831	-13.6%
Obligaciones financieras	3,806,592	4,070,129	-6.5%
Otras provisiones	2,307,486	2,457,220	-6.1%
Pasivos por impuestos diferidos	2,887,033	3,004,467	-3.9%
Pasivos por impuestos	461,736	521,870	-11.5%
Otros	2,887,433	2,392,429	20.7%
Patrimonio	18,312,532	19,732,354	-7.2%
Participaciones no controladoras	11,096,097	11,892,786	-6.7%
Patrimonio de los accionistas	7,216,435	7,839,568	-7.9%

1T18 Estado de Flujo de Efectivo consolidado

Estado de Flujos de Efectivo Resumido	Mar 2018	Mar 2017	% Var
Ganancia (pérdida)	202,669	189,882	6.73%
Total ajustes para conciliar la ganancia (pérdida)*	1,206,780	1,080,027	11.7%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	(5,386,786)	(5,897,463)	-8.7%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(449,949)	(176,739)	154.6%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	596,259	(933,696)	-163.9%
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de	-	-	
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(451,945)	38,090	
Ajustes por Interés minoritario	-	-	
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	- 5,692,421	- 6,969,808	-18.33%
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	5,281,618	6,117,844	-13.67%
Efectivo al final del período de activos no corrientes mantenidos para la venta	505,038	484,895	
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo	2,294,867	2,373,974	

1T18 P&G Holding⁽¹⁾

Estado de Resultados Almacenes Éxito

	1T18 Millones de pesos	1T17 Millones de pesos	1T18/17
Ventas	2,570,517	2,597,027	-1.0%
Otros Ingresos Operacionales	80,818	52,623	53.6%
Ingresos Operacionales	2,651,335	2,649,650	0.1%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	614,303 23.2%	640,422 24.2%	-4.1%
Gastos de Administración y Ventas <i>GA&V/Ingresos Operacionales</i>	-578,593 -21.8%	-568,350 -21.5%	1.8%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	35,710 1.3%	72,072 2.7%	-50.5%
Utilidad Operacional (Ebit) <i>Margen operacional</i>	-2,212 -0.1%	37,546 1.4%	-105.9%
Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito <i>Margen neto</i>	9,984 0.4%	-7,593 -0.3%	N/A
EBITDA recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	86,823 3.3%	125,632 4.7%	-30.9%

(1) Holding: Almacenes Exito S.A. results without Colombian or international subsidiaries.

1T18 Balance General a nivel Holding (1)

Holding Balance Sheet (In COP M)	Mar 2018	Dec 2017	Var %
Assets	14,503,367	15,962,702	-9.1%
Current assets	2,286,650	3,273,274	-30.1%
Cash & cash equivalents	630,977	1,619,695	-61.0%
Inventories	1,185,438	1,111,981	6.6%
Accounts receivable	149,893	189,750	-21.0%
Assets for taxes	200,260	173,580	15.4%
Others	120,082	178,268	-32.6%
Non-current assets	12,216,717	12,689,428	-3.7%
Goodwill	1,453,077	1,453,077	0.0%
Other intangible assets	151,968	156,218	-2.7%
Property, plant and equipment	2,353,121	2,382,495	-1.2%
Investment properties	334,532	339,704	-1.5%
Investments in associates and JVs	7,858,337	8,287,426	-5.2%
Others	65,682	70,508	-6.8%
Liabilities	7,286,932	8,123,134	-10.3%
Current liabilities	4,051,862	4,667,219	-13.2%
Trade payables	2,225,745	3,301,661	-32.6%
Borrowing-short term	1,260,239	799,920	57.5%
Other financial liabilities	170,226	128,239	32.7%
Liabilities for taxes	30,106	41,816	-28.0%
Others	365,546	395,583	-7.6%
Non-current liabilities	3,235,070	3,455,915	-6.4%
Trade payables	3,117,171	3,292,824	-5.3%
Other provisions	19,071	19,699	-3.2%
Deferred tax liabilities	30,940	68,841	-55.1%
Others	67,888	74,551	-8.9%
Shareholders' equity	7,216,435	7,839,568	-7.9%

1T18 Almacenes y área de ventas

Stores & Selling Area	Stores	Selling Area (sqm)
Colombia		
Éxito	258	632,416
Carulla	99	85,274
Surtimax	124	65,325
Super Inter	71	64,555
Surtimayorista	9	13,951
Total Colombia	561	861,521
Uruguay		
Devoto	55	38,886
Disco	29	33,421
Geant	2	16,411
Total Uruguay	86	88,718
Brazil		
Pão de Açúcar	186	240,186
Extra Hiper	113	691,841
Extra Super	187	213,263
Minimercado Extra	183	45,928
Minuto Pão de Açúcar	82	19,455
Assaí	127	510,750
Total Brazil	878	1,721,423
Argentina		
Libertad	15	105,681
Mini Libertad	14	2,391
Total Argentina	29	108,072
TOTAL	1,554	2,779,734

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