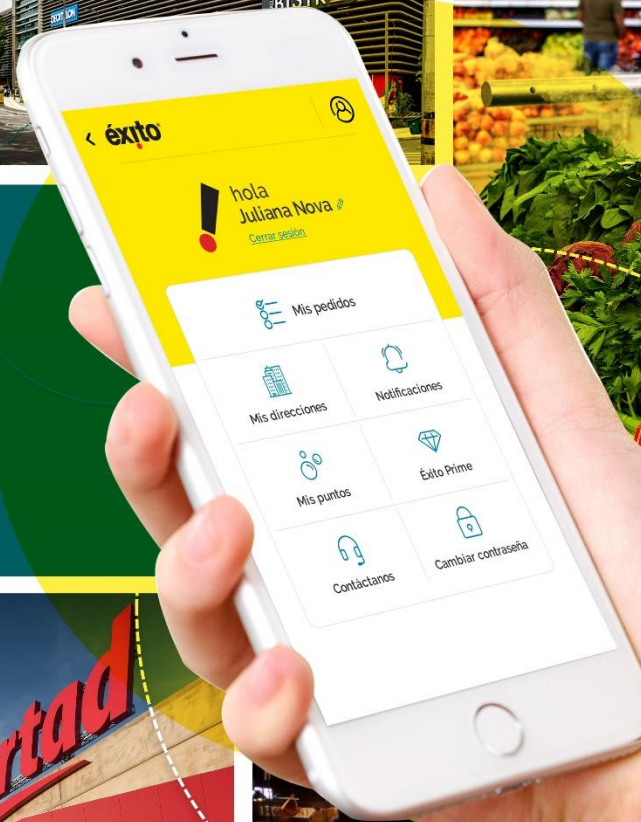




Presentación Corporativa

AI 1T20



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".

Declaraciones sobre el futuro



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

- **Visión de Grupo Exito** **5**
- **Pilares Estratégicos**..... **10**
- **Hechos clave por país:**
 - **Colombia** **18**
 - **Uruguay** **27**
 - **Argentina** **28**
 - **Perspectivas 2019** **29**
- **Estructura de propiedad, Administradores, Junta Directiva y estructura accionaria** **30**
- **Anexos :**
 - **Información Financiera 1T** **34**
 - **Información Financiera 2019** **53**

Grupo Éxito: Una historia de Innovación



Grupo Éxito es una de las compañías multilatinas más grandes en Colombia y un retailer de alimentos relevante en Sur América con operaciones en Colombia, Uruguay y Argentina. La Compañía cuenta con claras ventajas competitivas derivadas de su fortaleza en innovación, tiendas y el valor de sus marcas, soportada por la calidad de su recurso humano. Grupo Éxito también lidera con una estrategia omni canal y diversifica sus ingresos con un portafolio rentable de negocios complementarios para mejorar su oferta de retail.

En 2019, los ingresos operacionales consolidados alcanzaron los \$15.3 billones derivados de las ventas retail y su sólido portafolio de negocios complementarios: tarjeta de crédito, viajes, seguros, operador de telefonía móvil y el negocio inmobiliario con centros comerciales en Colombia y Argentina. La Compañía opera 653 tiendas en Colombia a través de Grupo Éxito; en Uruguay con Grupo Disco y Grupo Devoto, y en Argentina con Libertad

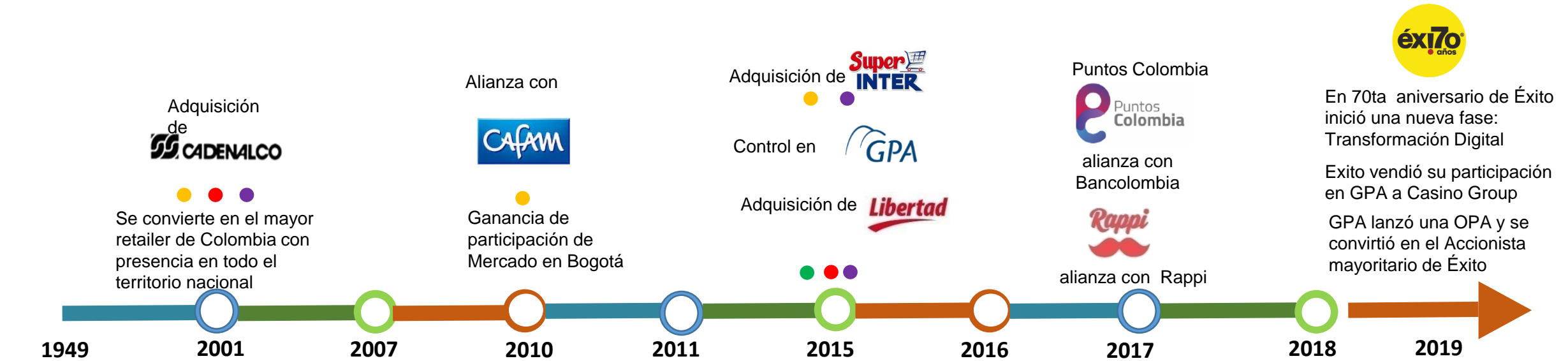
Su sólido modelo omnicanal y su estrategia multiformato y multimarca, hacen que la Compañía lidere en todos los segmentos modernos de retail. Los hipermercados operan bajo las marcas Éxito, Geant y Libertad; en supermercados premium opera con Carulla, Disco y Devoto; en proximidad opera bajo las marcas Carulla y Éxito, Devoto y Libertad Express y Minuto Pão de Açúcar. En formatos de bajo costo, la Compañía es líder con Surtimax y Super Inter and Surtimayorista en Colombia.

En 2019 la Compañía oficialmente declaró su estrategia de Transformación Digital para adaptarse a los cambios en tendencias del consumidor.



Visión de la Compañía

Historial de integraciones exitosas



Incorporación de **EXITO**

Adquisición de **Carulla**

Adquisición de **Devoto** **Disco**

Viva Malls
alianza con FIC
viva

Lanzamiento de formatos innovadores
Carulla
FreshMarket
éxito wow!

Líder en Super mercados Premium, fuerte presencia en Bogotá

Expansión internacional a Uruguay

Lanzamiento de **surti MAYORISTA**
Economía para usted y su negocio

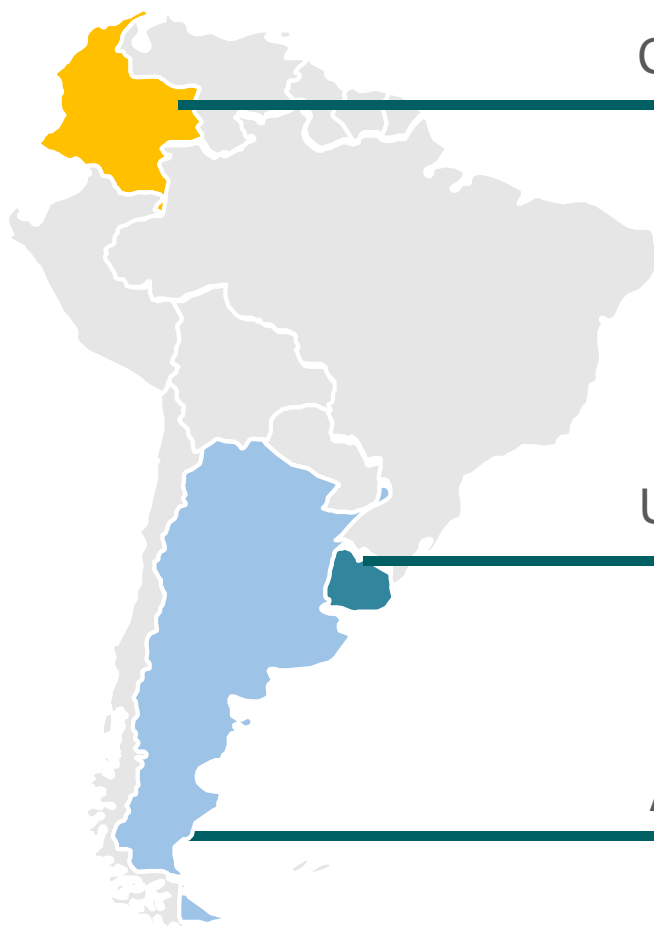
- Expansión local
- Expansión internacional
- Expansión de formato
- Adquisición de nuevas marcas

Visión de Grupo Éxito 2019



- **Lider en segmentos modernos de retail:** : #1 en Colombia y Uruguay
- Sólida **estrategia omnicanal**
- Propuesta **multi-formato y multi-marca**

- **Ingresos operacionales** consolidados por **COP\$15.3** billones en 2019
- **653 tiendas** en la región
- Mas de **1 millón de m²** de área de ventas



Colombia



- Híper, Súper, Proximidad, Bajo-costos y formatos Cash & Carry
- Centros Comerciales
- Sitios web exito.com y carulla.com

Tiendas	537
Ventas	COP 11.0 B
Margen EBITDA recurrente	8.6%

Uruguay



- Híper, Súper y proximidad
- Sitios web Geant.com y devoto.com

Tiendas	91
Ventas	COP 2.5 B
Margen EBITDA recurrente	9.2%

Argentina



- Híper y formatos de conveniencia
- Centros comerciales

Tiendas	25
Ventas	COP 0.9 B
Margen EBITDA recurrente	3.5%

Completa cobertura de clientes y mercados

Marcas y formatos para todos los segmentos de la población

Colombia

Logos for Colombia: Carulla, éxito, Bodega SURTIMAX (DONDE COMPRAR VALE MENOS!), Super INTER, surti MAYORISTA (Economía para usted y su negocio), ALIADO SURTIMAX.

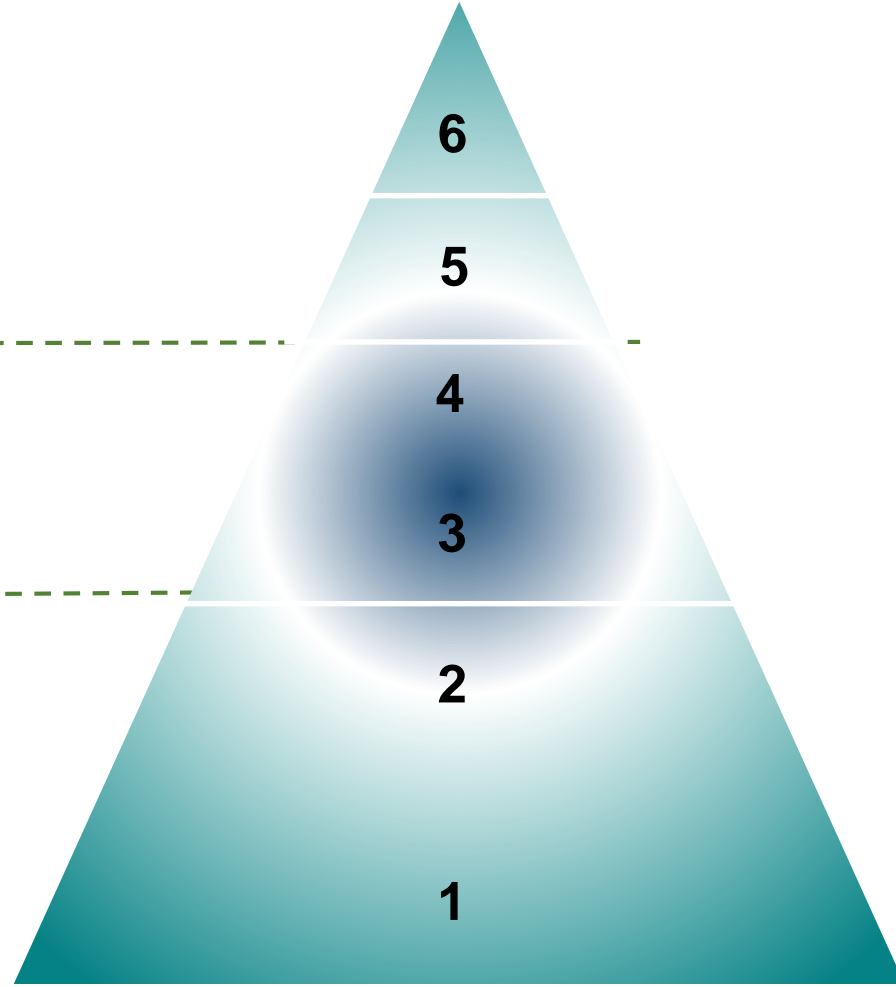
Uruguay

Logos for Uruguay: Disco, Devoto, Devoto EXPRESS, Géant.

Argentina

Logos for Argentina: Petit Libertad, Libertad.

Nivel de altos ingresos



Grupo Éxito - Nuevo perímetro de consolidación

Colombia, Uruguay y Argentina



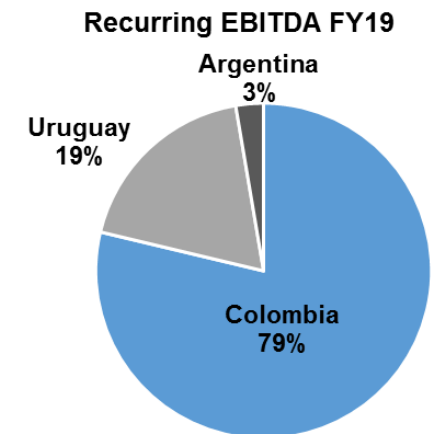
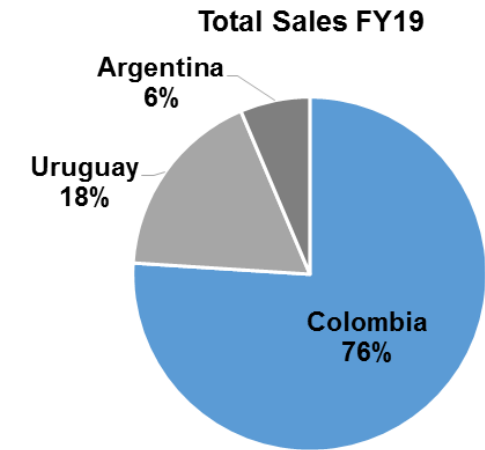
Una estrategia enfocada en la innovación, omnicanalidad y transformación digital

Resultados 2019



Consolidado

Ventas totales (M COP)	11,029,843	2,554,885	925,062	14,503,846
EBITDA recurrente Margen	1,007,467 8.6%	238,064 9,2%	34,172 3.5%	1,279,782 8.4%
Negocio Inmobiliario Área arrendable (m2)	758,000	5,000	169,000	932,000
Tiendas	537	91	25	653





Pilares estratégicos

Grupo Éxito Pilares estratégicos 2019-2022

Liderando la transformación enfocada en el consumidor y tendencias del retail




Primero el Cliente

Nuestros empleados

1. Innovación

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

2. Modelo omnicanal

- **E-commerce**
 - ✓ Éxito.com
 - ✓ Carulla.com
- **Market Place**
- **Domicilios**
- **Last Milers**
 - ✓ Rappi
- **Catálogos Digitales**
- **Click & Collect**

3. Transformación digital

- **Apps**
 - ✓ Éxito & Carulla
- **Desarrollos**
 - ✓ Frictionless
 - ✓ Servicio al cliente
 - ✓ Data Analytics
 - ✓ Logística abastecimiento y
 - ✓ Gestión de RH
- **Startups**
 - ✓ Cheftime
 - ✓ Get Ninjas

4. Mejores practicas e integración

- **Monetización de activos**
 - ✓ Inmobiliario
 - ✓ Disposición de activos no estratégicos
- **Monetización del Tráfico**
 - ✓ Programas de lealtad
 - ✓ Negocios complementarios
- **Excelencia Operacional**
 - ✓ Logística y cadena de abastecimiento
 - ✓ Esquemas de productividad
 - ✓ Compras conjuntas
 - ✓ Back Office

5. Valor compartido sostenible

- **Estrategia del Gen 0**
 - ✓ Enfocándose en la nutrición de la infancia
- **Comercio sostenible**
 - ✓ Compra directa local
- **Mi Planeta**
 - ✓ Protección del medio ambiente
- **Estilo de vida saludable**
 - ✓ Ofreciendo un portafolio de productos saludables
- **Bienestar de los empleados**
 - ✓ Desarrollo del talento humano

Enfoque en mejorar



Servicio al cliente



Mercadeo Relacional



RH y Proveedores



Desarrollo de TI

Resultado estratégico 2019 - Innovación

Modelos, Formatos y Marcas



Modelos



- ✓ 9 tiendas
- ✓ 17.5% de ventas de la marca
- ✓ Crecimiento doble dígito medio en ventas



**Carulla
Fresh Market**

- ✓ 13 tiendas
- ✓ 17% de ventas de la marca
- ✓ Crecimiento doble dígito bajo en ventas

Formats

Cash & Carry



- ✓ 30 tiendas
- ✓ Crecimiento en ventas **doble dígito alto**
- ✓ 4.0% participación de las ventas de Colombia
- ✓ Presencia en Bogotá y la Costa Atlántica
- ✓ **Bajos costos de operación** y optimización del CAPEX



Private Label

Nuevas marcas exclusivas en la región



Posicionándose como la marca saludable en la región
Ventas +25.0%



+2,570
PLU's en tiendas

Resultado estratégico 2019– Omnicanal

Actividades que apalancan el crecimiento en Colombia



Sólida plataforma en Colombia

+37% crecimiento en ventas
\$502,000 M

Participación del **4.5%** en las ventas
(+ 110 pb vs 2019)

4.3 millones de entregas (+56% vs 2019)

Omnichannel

Marketplace



- ✓ +29.4% aumento de GMV⁽¹⁾
- ✓ Mil vendedores

Ecommerce



- ✓ +17.0% Crecimiento en ventas en 2019
- ✓ +40.4% aumento de visitas

Última milla y Domicilios



- ✓ +56% aumento de órdenes
- ✓ 4.3 M de entregas

Catálogos digitales



- ✓ +42% crecimiento en ventas
- ✓ +32% aumento del tráfico

Click & Collect



- ✓ +25% crecimiento de órdenes

Resultado estratégico 2019– Transformación Digital

Actividades clave para adaptarse a las tendencias de consumo



Aplicaciones- Apps



Éxito y Carulla

1.9 millones
de descargas

56,000
órdenes recibidas

29% de aumento de
clientes



E-commerce

Desarrollado para las
marcas Disco & Devoto

Actividades

Frictionless

Mobile POS



Shop & Go

Self check-out



Scan & Pay



Servicio al cliente

Chatbot

Social Marketing

Social Wi-fi

Kiosks

Data Analytics

Modelos
predictivos

CRM

Logística y cadena de
abastecimiento



Gestión de inventarios y
productividad

Gestión de recursos humanos

Transformando
la gestión de
RRHH



Monetización de activos

Negocio Inmobiliario Colombia



- ✓ Total área arrendable (GLA ⁽¹⁾ 755k sqm (568k sqm en Viva Malls)
- ✓ 34 activos

Argentina



- ✓ ~170m M2 área bruta arrendable
- ✓ Primer operador de centros comerciales por fuera de Buenos Aires

Monetización de tráfico

Programas de lealtad Colombia



- ✓ El más grande Sistema de puntos
- ✓ 237 M transacciones

Negocios complementarios Colombia



Excelencia operacional

Logística y cadena de abastecimiento



Platform stores



Click & Collect stores



Dark stores

Esquemas de productividad



Compras Conjuntas



Back Office



(1) GLA : Gross leasable area. Data as of 2019.

Resultado estratégico 2019-Valor sostenible compartido

Pilares estratégicos de Grupo Éxito 2020-2022



Estrategia Gen Cero

- ✓ Enfocado en nutrición infantil
- ✓ Más de 64 mil niños menores de 5 años recibieron una mejor nutrición



Comercio sostenible

- ✓ 82% Compras locales directas
- ✓ 92% de las frutas y los vegetales comercializados son comprados en el país



Mi Planeta

- ✓ Contribución para proteger el medio ambiente
- ✓ 61% menos de bolsas plásticas en las tiendas



Impulsando estilo de vida saludable

- ✓ Ofreciendo un portafolio saludable a nuestros clientes
- ✓ Más de 3.300 ref de productos saludables



Bienestar de nuestros empleados

- ✓ Desarrollando el talento Humano
- ✓ Más de COP 85 mil millones en beneficios para nuestros empleados y sus familias



Hechos clave por país

Híper, Supermercados Tiendas de conveniencia



- ✓ Relación valor-calidad
- ✓ Servicio al cliente
- ✓ Alimentos y no alimentos
- ✓ ~ 70% de las ventas de Colombia

● **247 tiendas**

Supermercados y tiendas de conveniencia



- ✓ Lo mejor en productos frescos y Premium importados
- ✓ Experiencia de alta calidad
- ✓ ~ 14% de las ventas

● **98 tiendas**

Cash & Carry stores



- ✓ Lanzado en 2016
- ✓ Propuesta B2B y B2C
- ✓ Bajos precios
- ✓ ~4% de las ventas
- ✓ 17.8% crecimiento de ventas en 2019

● **30 tiendas**

Tiendas de bajo costo



- ✓ Donde comprar cuesta menos
- ✓ Alto % de marcas propias
- ✓ ~ 12% de las ventas

● **162 tiendas**

2019 Colombia: Innovación en Modelos y marcas

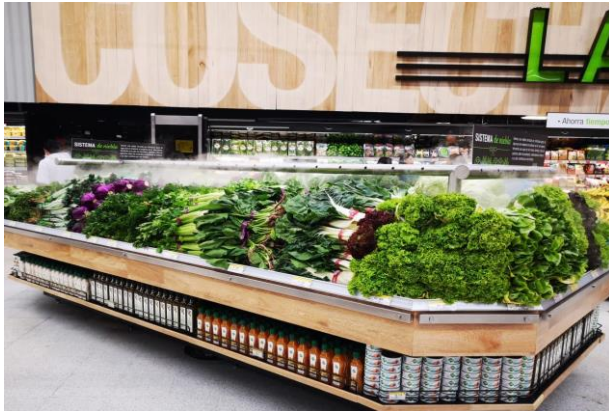
Éxito Wow



9 tiendas

Ventas
+13.4%

17.5%
de participación
en las ventas de
la marca



Area de productos frescos



Zona Co-working



Mundo de las mascotas



Universo Digital y de gaming



Zona de dermo-cosmética



Integración Omnicanal

2019 Colombia: Innovación en Modelos y marcas

Carulla Fresh Market



13 tiendas

**Ventas
+12.7%**

**17.0%
de participación
en las ventas de
la marca**



2019 Colombia: Innovación en Modelos y marcas

Surtimayorista Cash and Carry

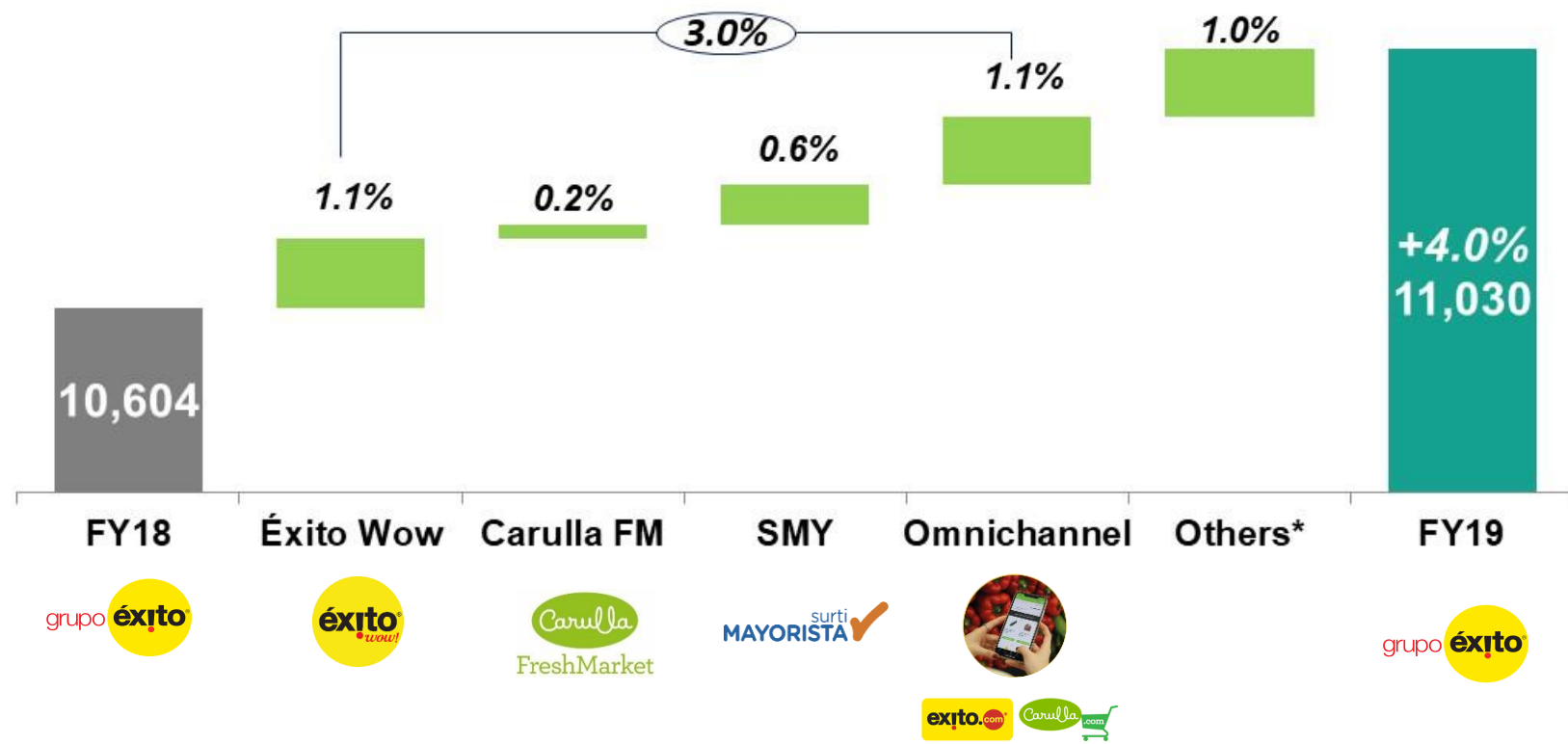


30 tiendas

Ventas
+17.8%

4.0%
de participación
en las ventas de
Éxito Colombia

Contribución por modelo al crecimiento de las ventas anuales



Innovación y el omnicanal representaron el 75% del crecimiento del 4% de las ventas anuales

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

2019 Colombia – Negocios complementarios

Sólido portafolio de otros servicios

~ 30% de la Utilidad Op recurrente de Colombia

Alianzas con los mejores

Fortaleciendo la oferta en retail

Retail financiero

- ✓ 2.7 millones de tarjetas en el mercado
- ✓ Alianza con Bancolombia a través de

tuya



Seguros

- ✓ 1 millón de clientes
- ✓ Alianza con Sura



Viajes

- ✓ +Crecimiento doble dígito en ventas
- ✓ 45 agencias de viaje en el país



Telefonía móvil virtual

- ✓ Más de 500 mil líneas activas



Transferencias de dinero

- ✓ +15.6 millones de transacciones



Alcanzó 4.5% de participación de las ventas vs 3.4% en 2018

Una sólida plataforma en Colombia

Ventas **+37%**
\$502.000 M

Participación ventas **4.5%**
(+ 110 pb vs 2018)

4.3 millones de entregas
(+56% vs 2018)

Omnichannel

Ecommerce

- ✓ +17.0% ventas en 2019
- ✓ +40.4% aumento de visitas



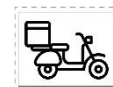
Marketplace

- ✓ +29.4% aumento de GMV⁽¹⁾
- ✓ Mil vendedores



Última milla y domicilios

- ✓ +56% aumento de pedidos
- ✓ 4.3 M entregas



Catálogos digitales

- ✓ +42% aumento en ventas
- ✓ +32% aumento en tráfico



Click & Collect

- ✓ +25% aumento de órdenes



(1) GMV: Gross Merchandise Value – Valor bruto de la mercancía

2019 Colombia: Transformación Digital

Llevando la tienda al bolsillo de los clientes con descuentos personalizados



1.9 millones
de descargas

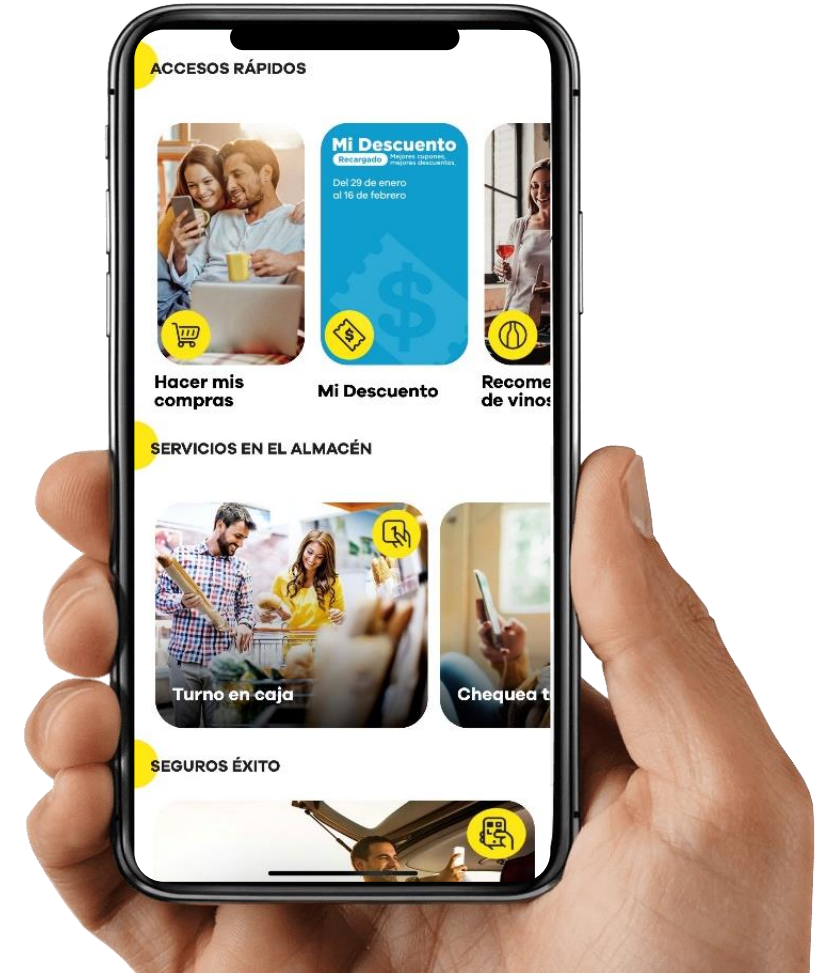


56,000
órdenes recibidas

29% aumento de los
clientes



Recomendador de vinos
desarrollado internamente
utilizando **machine learning**



2019 Colombia: Monetización de activos y de tráfico

Sólida contribución a la expansión del margen



Negocio Inmobiliario

Grupo Éxito

- ✓ Ingresos +47% en 2019
- ✓ Total GLA⁽¹⁾⁽²⁾ = 755 mil m² (568 mil m² en Viva Malls + 187 mil m² de otras áreas comerciales en las tiendas)

Viva Malls

- ✓ 18 activos
- ✓ GLA⁽¹⁾⁽²⁾ total 565,000 m²
- ✓ Valor comercial de \$2.2 B⁽³⁾
- ✓ Grupo Éxito participa con 51%, FIC 49%



Viva, más de 164 millones de visitantes en 34 centros comerciales y galerías.

Puntos Colombia

El ecosistema de lealtad más grande



237 M
transacciones

3.5 M
clientes con
Habeas Data

75 aliados
de primera
línea

77 %
participación de
redención en
Grupo Éxito

Uruguay – Formatos y marcas

Operación rentable impulsada por una propuesta de valor diferenciada



Operación rentable impulsada por una propuesta de valor diferenciada



29
Supermercados



60
Supermercados y
Tiendas de
proximidad



2
Hipermercados

- ✓ Líderes en proximidad con Devoto **Express**.
- ✓ Pioneros del concepto **Fresh Market** en la región, para una experiencia de compra diferenciada.



Estrategia omnicanal



E commerce: devoto.com y Geant.com

- ✓ Self check-out en **66 Tiendas**
- ✓ Shop & Go: **23 Tiendas**
- ✓ Click & Collect: **+60 Tiendas**
- ✓ Tiendas de plataforma: **3**

Libertad

el hiper de tu familia

15 Tiendas
Hipermercados



Petit Libertad

Mini Libertad

10 Tiendas
Conveniencia y
formatos Premium



- ✓ Libertad presente en 9 estados del país
- ✓ Primer operador de centros comerciales por fuera de Buenos Aires Con ~170m M2 de área arrendable.
- ✓ Modelo dual, retail e inmobiliario.
- ✓ Expansión en conveniencia.
- ✓ Expansión del modelo textil de Éxito en todos los hipermercados.



Paseo LIBERTAD

Galerías comerciales



Colombia

- ✓ Expansión retail de 18 a 20 tiendas (en aperturas, conversones y remodelaciones), incluyendo al menos 5 Éxito WOW, 5 Carulla Fresh Market y 10 Surtimayorista.
- ✓ Crecimiento de los ingresos de retail y negocios complementarios (principalmente relacionado con el negocio inmobiliario).
- ✓ Más del 20% de las ventas totales provendrán de actividades innovadoras, WOW, Fresh Market, Cash & Carry y omnicanal.
- ✓ Margen EBITDA recurrente al menos en línea con el nivel reportado en 2018.
- ✓ CAPEX: aproximadamente \$270,000 M enfocado en optimización de Almacenes e innovación.

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 pb en VMM en MV más que IPCA; +20% en ventas netas y +200 pb en mismos metros en Assaí).
- ✓ Aumento del margen EBITDA recurrente (+30 pb en MV; de +30 a +40 pb 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: aproximadamente de R\$1.7 Bn a R\$1.8 Bn.

Uruguay

- ✓ 4 Fresh Market se agregarán al modelo estratégico en 2019 (vs. 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

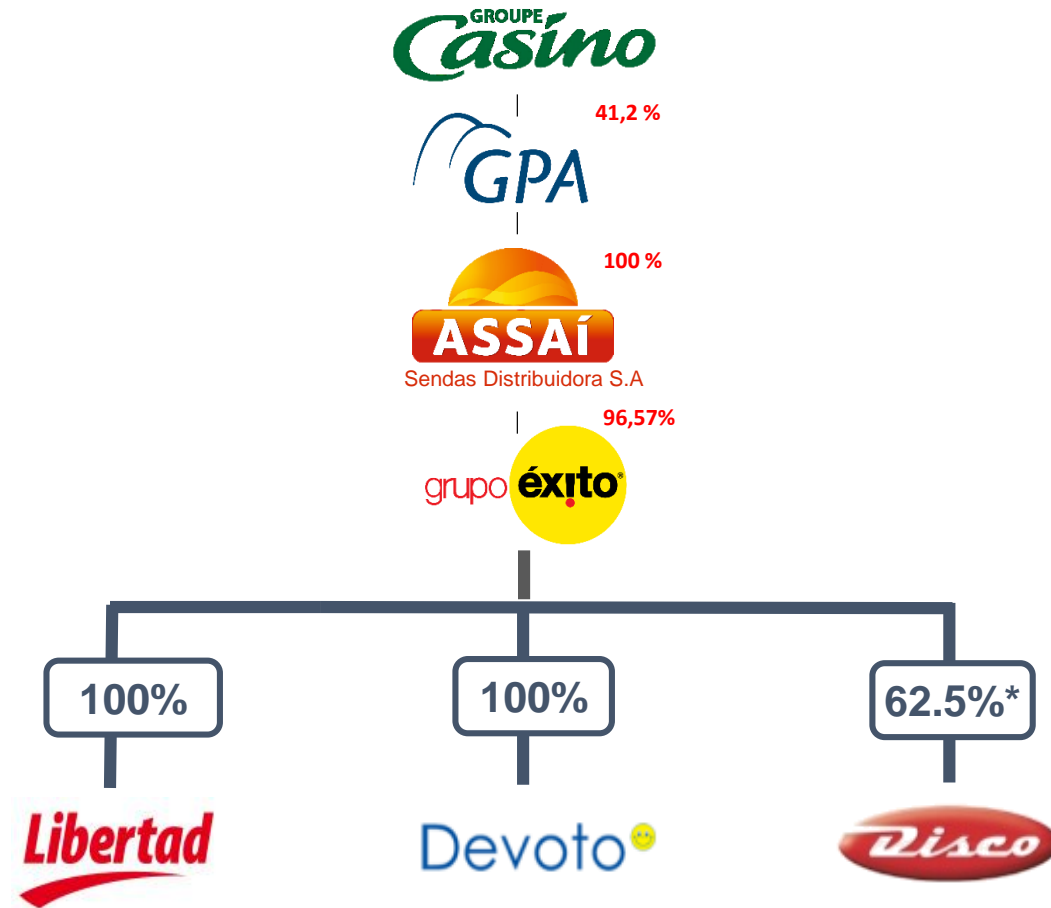
- ✓ Foco en compartir las mejores prácticas y construir futuras iniciativas juntos, enfocados en innovación.



Estructura de propiedad, Administración y Estructura accionaria

Estructura de propiedad

Estructura internacional de propiedad consolida la mejor de las plataformas de retail en LatAm



* Grupo Éxito consolida Grupo Disco desde enero 1 de 2015

Colombia



Uruguay



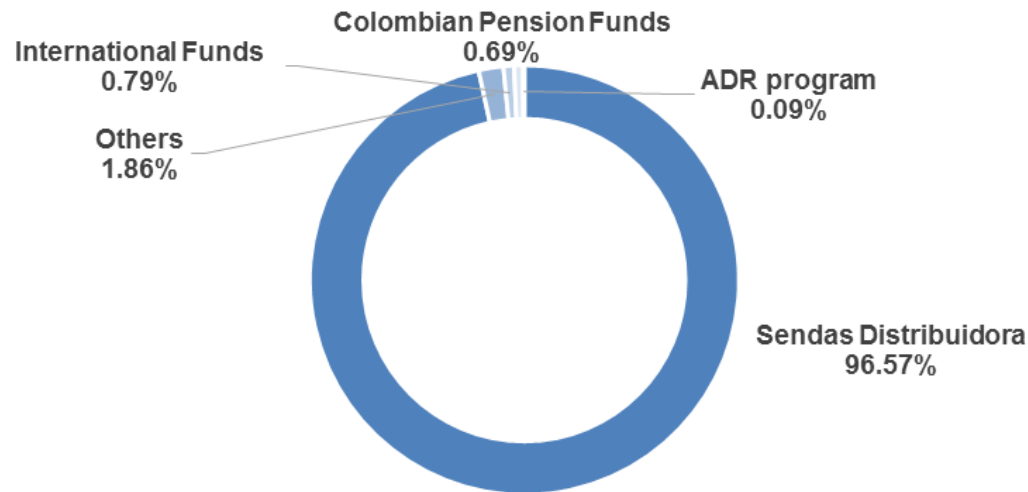
Argentina



Grupo Éxito Shareholders' Structure

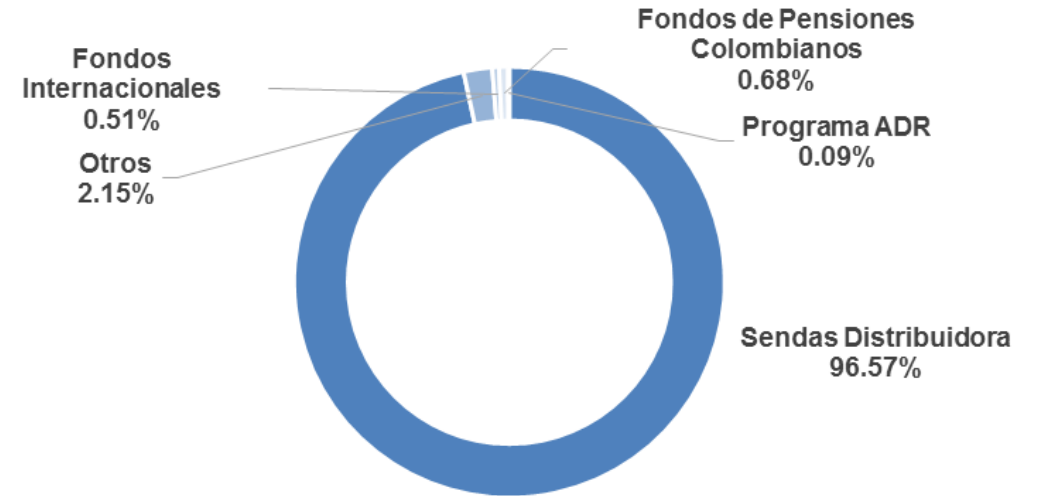


Estructura accionaria a diciembre 31 de 2019



Total accionistas a Diciembre 31 de 2019: 4.827
*Ninguna entidad gubernamental posee más del 5% del total de los derechos de voto

Estructura accionaria a marzo 31 de 2020



Total accionistas a Marzo 31 de 2020: 4.977
*Ninguna entidad gubernamental posee más del 5% del total de los derechos de voto



Anexos



Resultados Financieros 1T20

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**

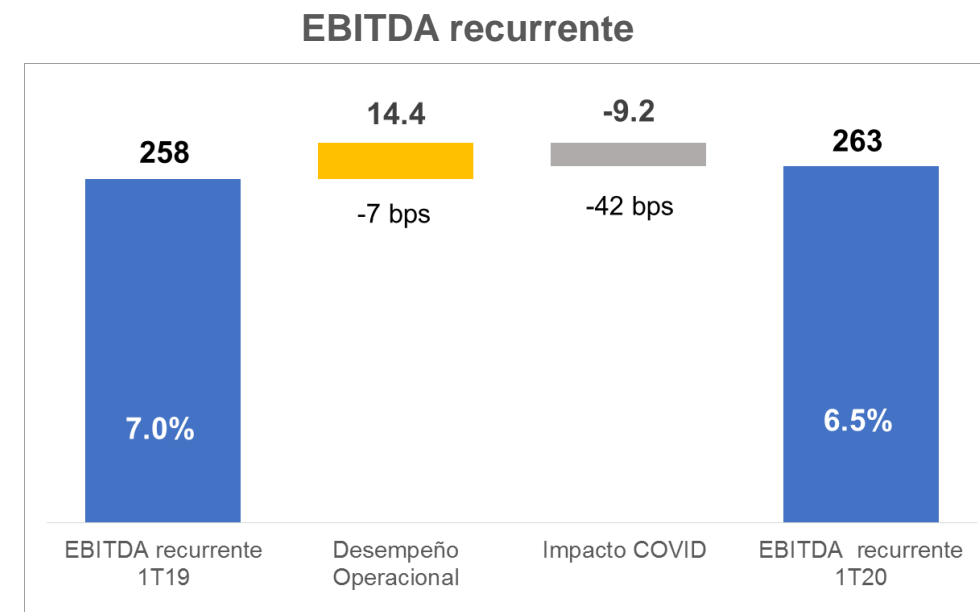
(1) Las cifras consolidadas incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, el resultado neto de Brasil y Gemex O&W S.A.S. registradas como operaciones discontinuas, eliminaciones y el efecto de TC de -2.1% a nivel de las ventas y de -1.9% en el EBITDA recurrente. .

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	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%
Utilidad Bruta	612,189	612,454	(0.0%)
<i>Margen Bruto</i>	<i>20.5%</i>	<i>22.4%</i>	<i>(195) bps</i>
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>
Resultado Neto Grupo Éxito	21,987	(13,574)	NA
<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>



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

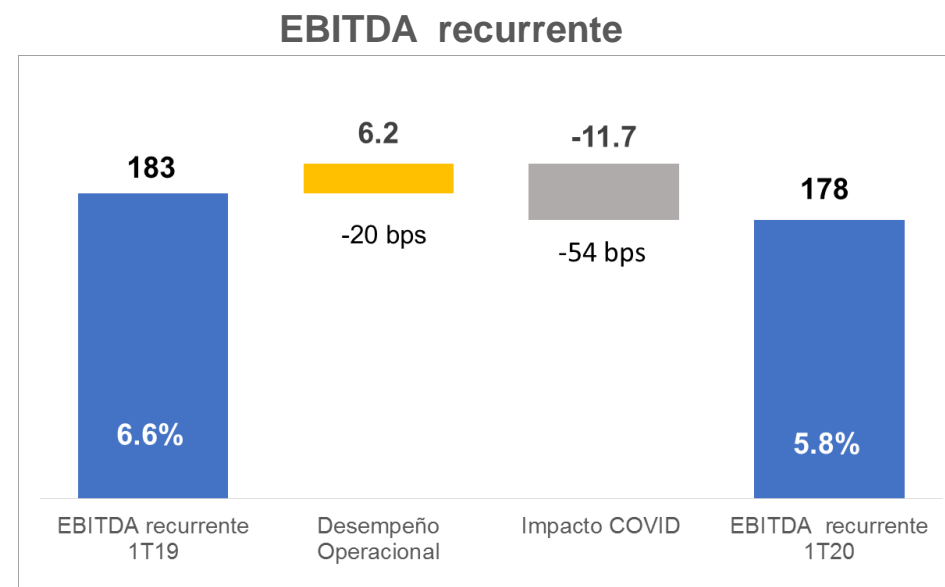
- Excelencia operacional lideró el control de gastos
- Margen EBITDA recurrente reflejó el aumento en ventas el control de gastos las cuales compensaron la contribución de menores márgenes de negocios complementarios debido al COVID-19

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.

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)

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



El crecimiento en ventas más grande de los últimos tres años

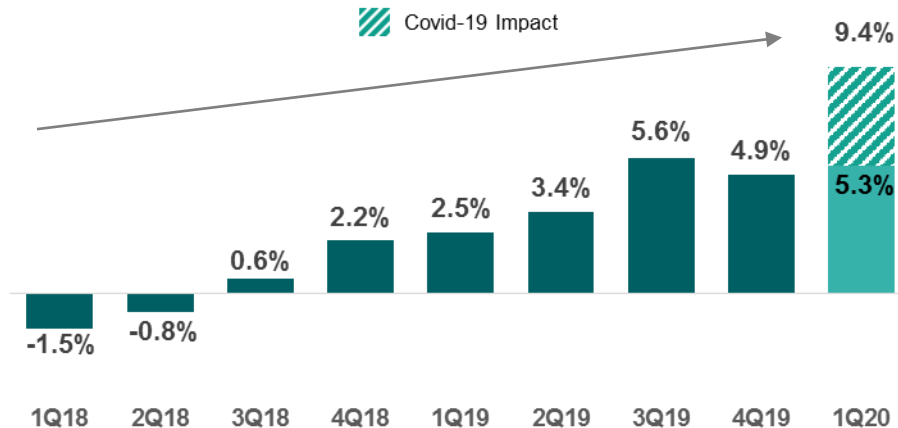
1T20

	grupo éxito	éxito	Carulla	SM & SI (2)	B2B & Otros (3)
Variaciones					
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

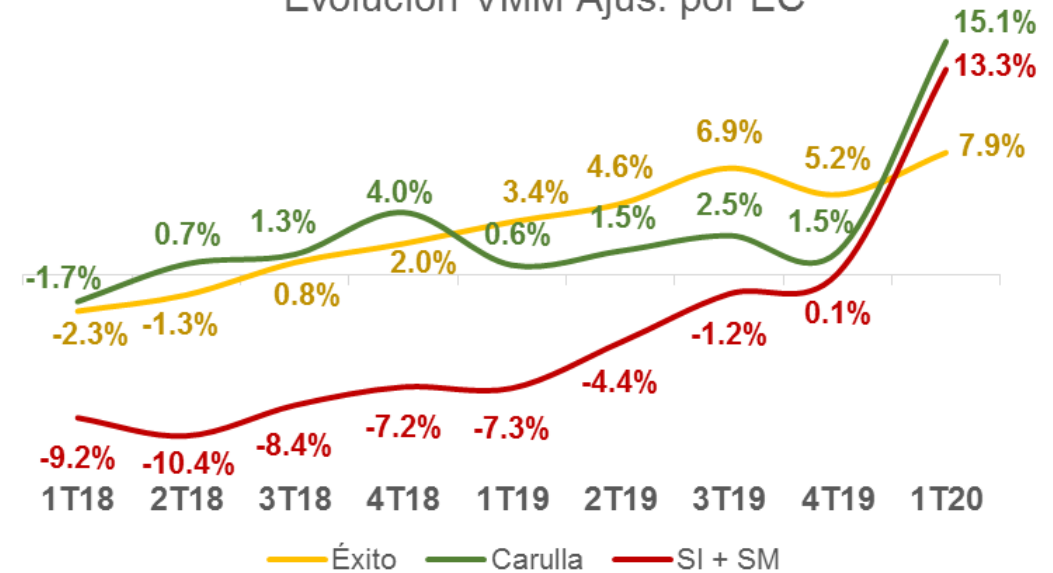
■ Carulla:

- ✓ **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**

Evolución VMM Ajus. por EC



■ 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.

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⁾
- ✓ 1.1 mil 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



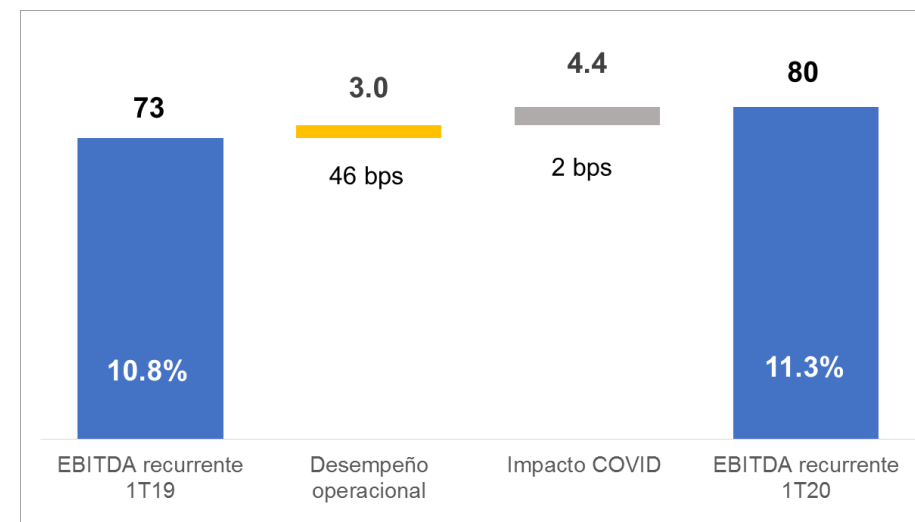
(1) GMV: Gross Merchandise Value

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>	33.5%	34.6%	(110) bps
Total Gastos	(170,743)	(172,941)	(1.3%)
<i>Gastos/Ing Op</i>	24.0%	25.7%	(163) bps
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	67,186	60,187	11.6%
<i>Margen ROI</i>	9.5%	8.9%	53 bps
EBITDA Recurrente	80,146	72,773	10.1%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	11.3%	10.8%	48 bps

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

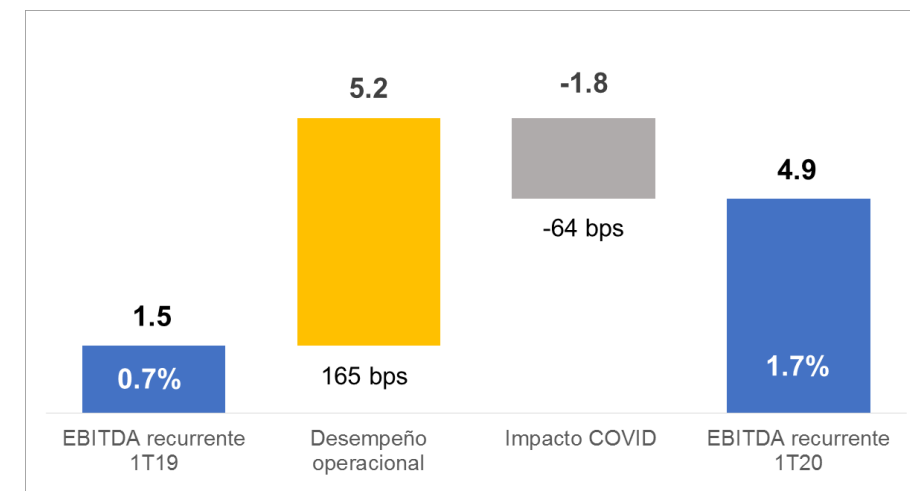
- Gastos bajo control por eficiencias operacionales y a pesar de mayores gastos para enfrentar el COVID-19
- Margen EBITDA recurrente aumentó 48 pb⁽²⁾ por dilución de las ventas y eficiencias operacionales
- Uruguay fue la unidad de negocio más rentable en 1T20

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)	NA
<i>Margen ROI</i>	<i>0.1%</i>	<i>(3.6%)</i>	<i>374 bps</i>
EBITDA Recurrente	4,900	1,534	NA
<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

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.

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)	NA
Utilidad antes de Impuestos (EBT)	47,159	(1,864)	NA
Impuesto Renta	(4,517)	740	NA
Resultado Neto Operaciones Continuas	42,642	(1,124)	NA
Participación de no Controlantes	(20,401)	(171,998)	(88.1%)
Resultado Neto Operaciones Discontinuas	(254)	159,548	NA
Resultado Neto Grupo Éxito	21,987	(13,574)	NA
<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	Colombia	Uruguay	Argentina	Brazil	Consol
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%)

	7,416,173	8,231,863	(84.7%)
PASIVOS			
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 equivalenets 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 equivalenets al efectivo al final del periodo de	-	-	
Efectivo y equivalenets 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)	NA
<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 los 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%)

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



Resultados Financieros 2019

2019 Hechos destacados

Ingresos Operacionales
+2.8% (+6.3% exc. TC)

EBITDA recurrente
+5.3% (+7.5% exc. FX)

Margen EBITDA recurrente
8.4% (+20 bps vs 2018)

Hechos Financieros Destacados

Hechos Operacionales Destacados

Inversión y Expansión

Gobierno corporativo y sostenibilidad



- **Ingresos Operacionales** beneficiados por la innovación, el omnicanal y desempeño de negocios complementarios.
- **Menores gastos** (-40 pb), aumentaron por debajo del incremento de las ventas producto de estrictos esfuerzos internos.
- **EBITDA recurrente** de COP 1.28 B y un margen de **8.4% (+20 pb)** por aumento de la productividad
- **Utilidad Neta** por mejor desempeño operacional en Colombia y menores gastos financieros.

- Fortalecimiento de nuevos formatos y modelos en los últimos doce meses:
 - ✓ 7 Éxito Wow
 - ✓ 14 FreshMarket (6 Col, 5 Uru, 3 Arg)
 - ✓ 1 Carulla Smart Market
 - ✓ 12 Surtimayorista
- **+37% ventas omnicanal** (Col)
- **4.3M** despachos vs. 2.7 M en 2018 (Col)
- **1.9 M** descargas de aplicaciones

- **Inversiones de \$366,368 M en 2019:**
 - ✓ 79% en expansión, innovación, omnicanal y transformación digital
- **Expansión Retail**
 - ✓ 40 Almacenes en 2019 por aperturas, conversiones y remodelaciones (Col 29, Uru 7, Arg 4)
 - ✓ Total **653 alm**, 1.05 M m²

- Venta de la participación de Éxito en GPA
- **OPA** lanzada por Sendas, concluyó con la aceptación del 96.57% de las acciones de Almacenes Éxito S.A.
- Cambios en la **Alta Dirección:**
 - ✓ Jacky Janovich – Presidente operativo del Retail Colombia
 - ✓ Ruy Souza – VPF Colombia
 - ✓ Claudia Campillo – VP Legal
 - ✓ Guillaume Seneclauze – VP de Ventas y operaciones
 - ✓ Irina Jaramillo Muskus – Gerente marca Carulla

(1) Las cifras consolidadas incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, el resultado neto de Brasil a Sept 30, 2019 registrado como una operación discontinua, el ajuste hiper inflacionario NIIF 29) en Argentina, el ajuste retrospectivo NIIF16, eliminaciones y el efecto de TC de -3.3% en las ventas y de -2.1% en EBITDA recurrente. (2) Capex con Brasil fue de COP \$2.1 B.



Resultados financieros consolidados 4T/2019



Eficiencias operacionales impulsaron el aumento del margen EBITDA recurrente (+20 pb en 2019)

en millones de pesos colombianos	4Q19	4Q18	% Var	FY19	FY18	% Var
Ventas Netas	4,079,945	3,846,719	6.1%	14,503,846	14,176,353	2.3%
Otros Ingresos Operacionales	244,583	200,078	22.2%	789,237	693,674	13.8%
Total Ingresos Operacionales	4,324,528	4,046,797	6.9%	15,293,083	14,870,027	2.8%
Utilidad Bruta	1,184,311	1,091,479	8.5%	3,954,106	3,880,448	1.9%
<i>Margen Bruto</i>	<i>27.4%</i>	<i>27.0%</i>	<i>41 bps</i>	<i>25.9%</i>	<i>26.1%</i>	<i>(24) bps</i>
Total Gastos	(844,064)	(805,557)	4.8%	(3,186,599)	(3,157,669)	0.9%
<i>Margen Gastos</i>	<i>19.5%</i>	<i>19.9%</i>	<i>(39) bps</i>	<i>20.8%</i>	<i>21.2%</i>	<i>(40) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	340,247	285,922	19.0%	767,507	722,779	6.2%
<i>Margen ROI</i>	<i>7.9%</i>	<i>7.1%</i>	<i>80 bps</i>	<i>5.0%</i>	<i>4.9%</i>	<i>16 bps</i>
Resultado Neto Grupo Éxito	77,121	160,763	(52.0%)	57,602	253,168	(77.2%)
<i>Margen Neto</i>	<i>1.8%</i>	<i>4.0%</i>	<i>N/A</i>	<i>0.4%</i>	<i>1.7%</i>	<i>N/A</i>
EBITDA Recurrente	470,421	413,208	13.8%	1,279,782	1,215,199	5.3%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>10.9%</i>	<i>10.2%</i>	<i>67 bps</i>	<i>8.4%</i>	<i>8.2%</i>	<i>20 bps</i>

Resultados en pesos colombianos afectados por un efecto de TC de -1.7% a nivel de las ventas y de -1.4% a nivel del EBITDA recurrente en 4T19 y de -3.3% en las ventas y de -2.1% en el EBITDA en 2019

Ingresos Operacionales

- Ventas beneficiadas por la innovación, el omnicanal y al desempeño de los negocios complementarios.
- VMM trimestrales aumentaron por encima de la inflación en los tres países.
- Contribución de la expansión 12M en la región (40 almacenes)

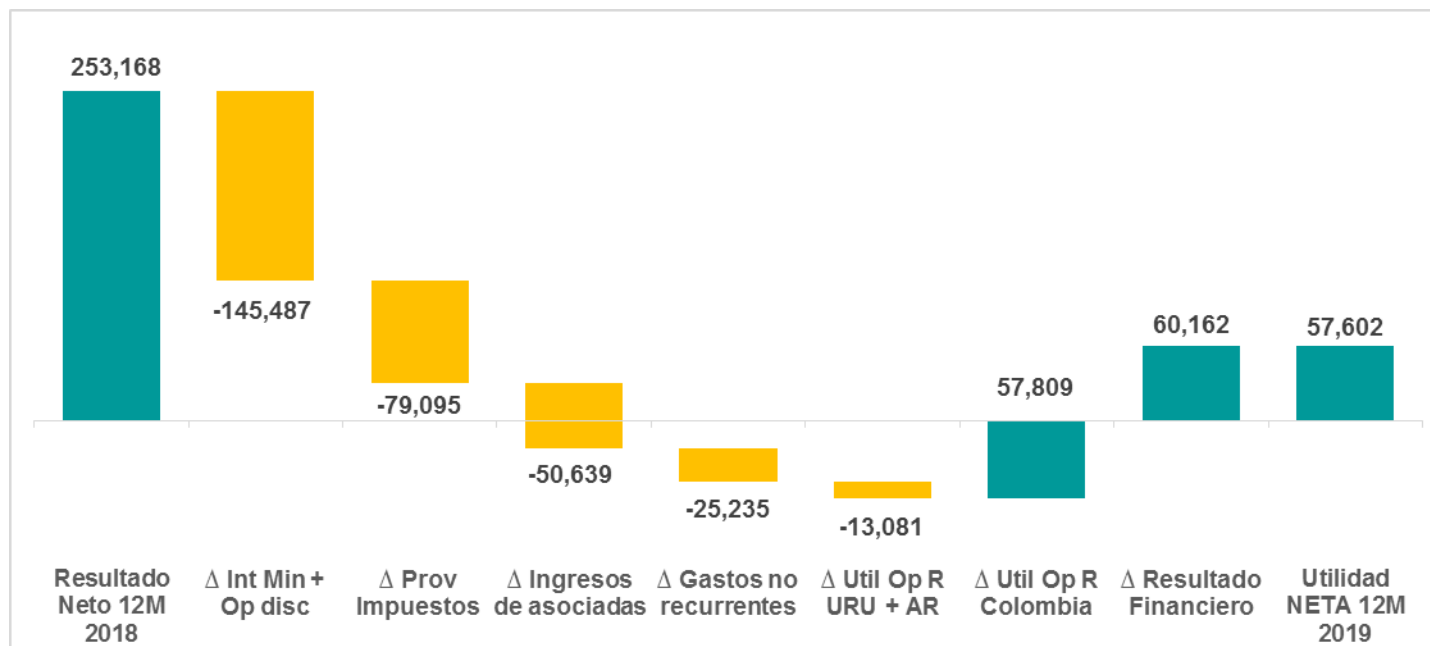
Margen Bruto

- Estrategias de inversión en precio en todos los países, parcialmente compensa los mayores ingresos especialmente del negocio inmobiliario en Colombia y Argentina.

EBITDA Recurrente

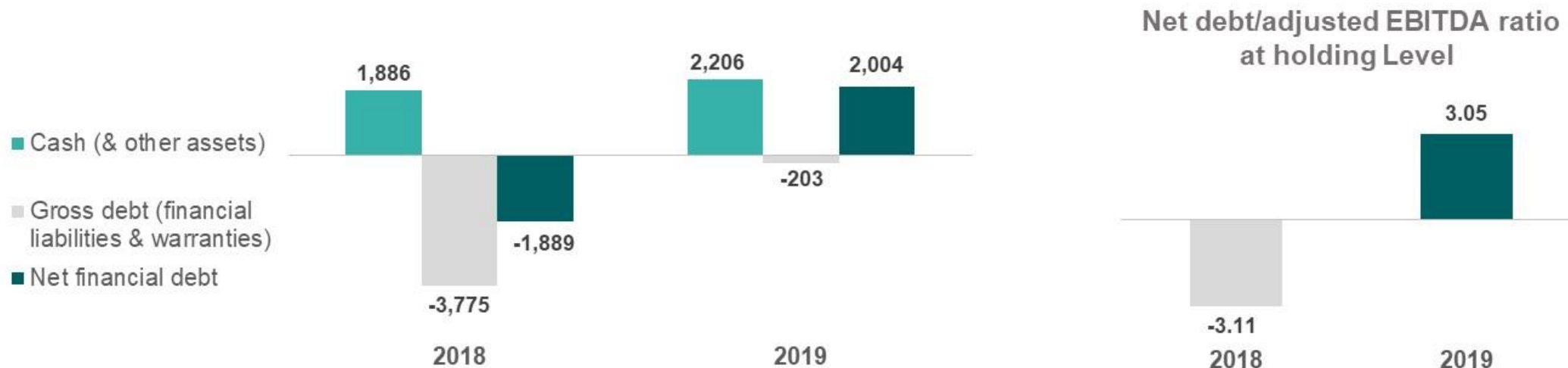
- Los gastos permanecieron bajo control y aumentaron por debajo del crecimiento en ventas en ambos períodos.
- El aumento del margen EBITDA recurrente (+67 pb en 4T19, +20 en 2019) reflejó los esfuerzos del control de costos y gastos. .

Nota: Las diferencias en la base vs. la reportada en 2018 están asociadas a NIIF16 retrospectivo aplicado y el efecto de tasa de cambio (-1.7% y -1.4% a nivel de las ventas y del EBITDA recurrente en 4T19 y de -3.3% y -2.1% respectivamente en 2019). Cifras consolidadas incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, el resultado neto de Brasil a Septiembre 30 de 2019 registrada como operación discontinua, el ajuste hiperinflacionario (NIIF29), el ajuste NIIF 16 retrospectivo y eliminaciones.



Hechos destacados

- Variaciones positivas en el desempeño operacional en Colombia y menores gastos financieros.
- Variaciones negativas de impuesto diferido, contribución de las operaciones internacionales y el desempeño de las operaciones discontinuas.



Hechos destacados

Deuda a nivel holding:

- Deuda bruta se redujo en \$3.5 billones en 4T19, después del pago total del crédito sindicado en dólares, el crédito rotativo y los créditos sindicados de largo plazo así como los créditos bilaterales.
- El ratio de DFN/EBITDA ajustado volvió a terreno positivo y mejoró de -3.11x en 2018 a +3.05x en 2019 (-2.88x excluyendo los efectos de la transacción)
- Tasa repo permaneció estable en 4.25% en 4T19 (tasa desde abril de 2018).
- Tasa de interés por debajo de IBR3M + 3.5% en pesos colombianos.

Caja a nivel holding:

- La posición de caja aumentó \$320,000 millones después del ingreso de efectivo de la transacción y el repago de la deuda.

(1) Holding: Almacenes Éxito S.A sin subsidiarias colombianas o internacionales. Nota: IBR 3M (Indicador Bancario de Referencia) – Tasa de referencia del Mercado 4.134%,

LatAm

- ✓ Nuevo perímetro de consolidación incluye Colombia, Uruguay y Argentina.
- ✓ Ventas en todos los países impulsadas por la innovación, la transformación digital y la estrategias omnicanal.
- ✓ Margen EBITDA recurrente se expandió 67 pb en 4T19 a 10.9% y 20 pb en 2019 a 8.4%, por control de costos y gastos.

Colombia

- ✓ Ventas netas y VMM aumentaron impulsadas en una respuesta positiva de los clientes a los nuevos modelos y formatos
- ✓ Sólida contribución del omnicanal (+37.0%, 4.5% participación en las ventas).
- ✓ Lanzamiento del piloto Carulla SmartMarket.
- ✓ Mejor margen EBITDA recurrente (+90 pb 4T19 y +25 pb en 2019) from internal efficiencies.
- ✓ La deuda bruta estructural de la compañía fue pagada.

Uruguay

- ✓ Ventas netas ⁽¹⁾ y SSS ⁽¹⁾ mejoraron en 4T19 contribuyendo al resultado anual.
- ✓ Sólida contribución de las tiendas FreshMarket.
- ✓ Incremento del margen operacional producto de una exitosa estrategia de control de costos.

Argentina

- ✓ Negocio inmobiliario impulsó positivamente el desempeño del margen EBITDA recurrente.

Estado de Resultados Consolidado en millones de pesos colombianos	FY19	Adj	FY19	FY18	Adj	FY18	% Var	% Var
	Pre IFRS16	FY19	Post IFRS16	Pre IFRS16	FY18	Post IFRS16	Pre IFRS16	Post IFRS16
Ventas Netas	14,503,846	-	14,503,846	14,176,353	-	14,176,353	2.3%	2.3%
Otros Ingresos Operacionales	789,237	-	789,237	693,674	-	693,674	13.8%	13.8%
Total Ingresos Operacionales	15,293,083	-	15,293,083	14,870,027	-	14,870,027	2.8%	2.8%
Costo de Ventas	(11,333,080)	55,849	(11,277,231)	(10,982,767)	46,432	(10,936,335)	3.2%	3.1%
Costo Depreciación y Amortización	(28,956)	(32,790)	(61,746)	(22,114)	(31,130)	(53,244)	30.9%	16.0%
Utilidad Bruta	3,931,047	23,059	3,954,106	3,865,146	15,302	3,880,448	1.7%	1.9%
<i>Margen Bruto</i>	<i>25.7%</i>		<i>25.9%</i>	<i>26.0%</i>		<i>26.1%</i>	<i>(29) bps</i>	<i>(24) bps</i>
Gastos O&AV	(2,980,194)	244,124	(2,736,070)	(2,966,909)	248,416	(2,718,493)	0.4%	0.6%
Gasto Depreciación y Amortización	(298,990)	(151,539)	(450,529)	(281,629)	(157,547)	(439,176)	6.2%	2.6%
Total Gastos	(3,279,184)	92,585	(3,186,599)	(3,248,538)	90,869	(3,157,669)	0.9%	0.9%
<i>Margen Gastos</i>	<i>21.4%</i>		<i>20.8%</i>	<i>21.8%</i>		<i>21.2%</i>	<i>(40) bps</i>	<i>(40) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	651,863	115,644	767,507	616,608	106,171	722,779	5.7%	6.2%
<i>Margen ROI</i>	<i>4.3%</i>		<i>5.0%</i>	<i>4.1%</i>		<i>4.9%</i>	<i>12 bps</i>	<i>16 bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(94,309)	989	(93,320)	(68,262)	178	(68,084)	38.2%	37.1%
Utilidad Operacional (EBIT)	557,554	116,633	674,187	548,346	106,349	654,695	1.7%	3.0%
<i>Margen EBIT</i>	<i>3.6%</i>		<i>4.4%</i>	<i>3.7%</i>		<i>4.4%</i>	<i>(4) bps</i>	<i>1 bps</i>
Resultado Financiero Neto	(368,009)	(124,921)	(492,930)	(423,450)	(129,642)	(553,092)	(13.1%)	(10.9%)
Resultado de Asociadas y Negocios Conjuntos	(10,123)	-	(10,123)	40,516	-	40,516	N/A	N/A
Utilidad antes de Impuestos (EBT)	179,422	(8,288)	171,134	165,412	(23,293)	142,119	8.5%	20.4%
Impuesto Renta	(23,346)	50	(23,296)	48,493	7,306	55,799	N/A	N/A
Resultado Neto Operaciones Continuas	156,076	(8,238)	147,838	213,905	(15,987)	197,918	(27.0%)	(25.3%)
Participación de no Controlantes	(870,087)	5,013	(865,074)	(893,466)	(66,048)	(959,514)	(2.6%)	(9.8%)
Resultado Neto Operaciones Discontinuas	764,691	10,147	774,838	958,975	55,789	1,014,764	(20.3%)	(23.6%)
Resultado Neto Grupo Éxito	50,680	6,922	57,602	279,414	(26,246)	253,168	(81.9%)	(77.2%)
<i>Margen Neto</i>	<i>0.3%</i>		<i>0.4%</i>	<i>1.9%</i>		<i>1.7%</i>	<i>(155) bps</i>	<i>(133) bps</i>
EBITDA Recurrente	979,809	299,973	1,279,782	920,351	294,848	1,215,199	6.5%	5.3%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.4%</i>		<i>8.4%</i>	<i>6.2%</i>		<i>8.2%</i>	<i>22 bps</i>	<i>20 bps</i>
EBITDA	885,500	300,962	1,186,462	852,089	295,026	1,147,115	3.9%	3.4%

Nota: La comparación de las bases excluyendo e incluyendo el ajuste retrospectivo NIIF16. Las cifras consolidadas incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, el resultado neto de Brasil a Septiembre 30 de 2019 registrado como operación discontinua, el ajuste hiperinflacionario (NIIF29) en Argentina, el ajuste NIIF 16 retrospectivo y las eliminaciones.

Estado de Resultados en millones de pesos colombianos	4Q19 Pre IFRS16	Adj 4Q19	4Q19 Post IFRS16	4Q18 Pre IFRS16	Adj 4Q18	4Q18 Post IFRS16	% Var Pre IFRS16	% Var Post IFRS16
Total Ingresos Operacionales	3,330,697	-	3,330,697	3,143,254	-	3,143,254	6.0%	6.0%
Utilidad Bruta	837,501	11,327	848,828	776,941	3,036	779,977	7.8%	8.8%
<i>Margen Bruto</i>	25.1%		25.5%	24.7%		24.8%	43 bps	67 bps
Total Gastos	(592,237)	19,449	(572,788)	(573,571)	20,206	(553,365)	3.3%	3.5%
<i>Margen Gastos</i>	17.8%		17.2%	18.2%		17.6%	(47) bps	(41) bps
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	245,264	30,776	276,040	203,370	23,242	226,612	20.6%	21.8%
<i>Margen ROI</i>	7.4%		8.3%	6.5%		7.2%	89 bps	108 bps
Utilidad Operacional (EBIT)	201,755	30,968	232,723	181,271	23,238	204,509	11.3%	13.8%
EBITDA Recurrente	320,100	68,631	388,731	270,392	68,292	338,684	18.4%	14.8%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	9.6%		11.7%	8.6%		10.8%	101 bps	90 bps

Estado de Resultados en millones de pesos colombianos	FY19 Pre IFRS16	Adj FY19	FY19 Post IFRS16	FY18 Pre IFRS16	Adj FY18	FY18 Post IFRS16	% Var Pre IFRS16	% Var Post IFRS16
Total Ingresos Operacionales	11,751,429	-	11,751,429	11,211,402	-	11,211,402	4.8%	4.8%
Utilidad Bruta	2,734,791	23,059	2,757,850	2,614,879	15,302	2,630,181	4.6%	4.9%
<i>Margen Bruto</i>	23.3%		23.5%	23.3%		23.5%	(5) bps	1 bps
Total Gastos	(2,273,453)	76,338	(2,197,115)	(2,202,799)	75,622	(2,127,177)	3.2%	3.3%
<i>Margen Gastos</i>	19.3%		18.7%	19.6%		19.0%	(30) bps	(28) bps
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	461,338	99,397	560,735	412,080	90,924	503,004	12.0%	11.5%
<i>Margen ROI</i>	3.9%		4.8%	3.7%		4.5%	25 bps	29 bps
Utilidad Operacional (EBIT)	383,701	99,761	483,462	338,822	91,102	429,924	13.2%	12.5%
EBITDA Recurrente	742,222	265,245	1,007,467	673,741	259,866	933,607	10.2%	7.9%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	6.3%		8.6%	6.0%		8.3%	31 bps	25 bps

Estado de Resultados en millones de pesos colombianos	4Q19 Pre IFRS16	Adj 4Q19	4Q19 Post IFRS16	4Q18 Pre IFRS16	Adj 4Q18	4Q18 Post IFRS16	% Var Pre IFRS16	% Var Post IFRS16
Total Ingresos Operacionales	706,899	-	706,899	690,260	-	690,260	2.4%	2.4%
Utilidad Bruta	234,026	-	234,026	230,394	-	230,394	1.6%	1.6%
<i>Margen Bruto</i>	33.1%		33.1%	33.4%		33.4%	(27) bps	(27) bps
Total Gastos	(189,151)	4,023	(185,128)	(189,221)	4,085	(185,136)	(0.0%)	(0.0%)
<i>Margen Gastos</i>	26.8%		26.2%	27.4%		26.8%	(66) bps	(63) bps
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	44,875	4,023	48,898	41,173	4,085	45,258	9.0%	8.0%
<i>Margen ROI</i>	6.3%		6.9%	6.0%		6.6%	38 bps	36 bps
Utilidad Operacional (EBIT)	32,242	4,018	36,260	33,521	4,085	37,606	(3.8%)	(3.6%)
EBITDA Recurrente	53,021	8,684	61,705	49,044	9,009	58,053	8.1%	6.3%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	7.5%		8.7%	7.1%		8.4%	40 bps	32 bps

Estado de Resultados en millones de pesos colombianos	FY19 Pre IFRS16	Adj FY19	FY19 Post IFRS16	FY18 Pre IFRS16	Adj FY18	FY18 Post IFRS16	% Var Pre IFRS16	% Var Post IFRS16
Total Ingresos Operacionales	2,580,175	-	2,580,175	2,571,308	-	2,571,308	0.3%	0.3%
Utilidad Bruta	869,860	-	869,860	868,617	-	868,617	0.1%	0.1%
<i>Margen Bruto</i>	33.7%		33.7%	33.8%		33.8%	(7) bps	(7) bps
Total Gastos	(698,506)	16,097	(682,409)	(697,286)	14,974	(682,312)	0.2%	0.0%
<i>Margen Gastos</i>	27.1%		26.4%	27.1%		26.5%	(5) bps	(9) bps
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	171,354	16,097	187,451	171,331	14,974	186,305	0.0%	0.6%
<i>Margen ROI</i>	6.6%		7.3%	6.7%		7.2%	(2) bps	2 bps
Utilidad Operacional (EBIT)	155,374	16,706	172,080	163,145	14,974	178,119	(4.8%)	(3.4%)
EBITDA Recurrente	203,608	34,456	238,064	201,159	34,330	235,489	1.2%	1.1%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	7.9%		9.2%	7.8%		9.2%	7 bps	7 bps

Estado de Resultados en millones de pesos colombianos	4Q19 Pre IFRS16	Adj 4Q19	4Q19 Post IFRS16	4Q18 Pre IFRS16	Adj 4Q18	4Q18 Post IFRS16	% Var Pre IFRS16	% Var Post IFRS16
Total Ingresos Operacionales	290,238	-	290,238	218,086	-	218,086	33.1%	33.1%
Utilidad Bruta	102,254	-	102,254	81,329	-	81,329	25.7%	25.7%
<i>Margen Bruto</i>	35.2%		35.2%	37.3%		37.3%	(206) bps	(206) bps
Total Gastos	(87,018)	23	(86,995)	(67,272)	(6)	(67,278)	29.4%	29.3%
<i>Margen Gastos</i>	30.0%		30.0%	30.8%		30.8%	(86) bps	(88) bps
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	15,236	23	15,259	14,057	(6)	14,051	8.4%	8.6%
<i>Margen ROI</i>	5.2%		5.3%	6.4%		6.4%	(120) bps	(119) bps
Utilidad Operacional (EBIT)	16,153	22	16,175	11,604	(6)	11,598	39.2%	39.5%
EBITDA Recurrente	19,891	44	19,935	16,505	(35)	16,470	20.5%	21.0%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	6.9%		6.9%	7.6%		7.6%	(71) bps	(68) bps

Estado de Resultados en millones de pesos colombianos	FY19 Pre IFRS16	Adj FY19	FY19 Post IFRS16	FY18 Pre IFRS16	Adj FY18	FY18 Post IFRS16	% Var Pre IFRS16	% Var Post IFRS16
Total Ingresos Operacionales	970,814	-	970,814	1,100,473	-	1,100,473	(11.8%)	(11.8%)
Utilidad Bruta	329,853	-	329,853	385,099	-	385,099	(14.3%)	(14.3%)
<i>Margen Bruto</i>	34.0%		34.0%	35.0%		35.0%	(102) bps	(102) bps
Total Gastos	(310,761)	150	(310,611)	(351,903)	273	(351,630)	(11.7%)	(11.7%)
<i>Margen Gastos</i>	32.0%		32.0%	32.0%		32.0%	3 bps	4 bps
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	19,092	150	19,242	33,196	273	33,469	(42.5%)	(42.5%)
<i>Margen ROI</i>	2.0%		2.0%	3.0%		3.0%	(105) bps	(106) bps
Utilidad Operacional (EBIT)	18,397	166	18,563	46,379	273	46,652	(60.3%)	(60.2%)
EBITDA Recurrente	33,900	272	34,172	45,450	652	46,102	(25.4%)	(25.9%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	3.5%		3.5%	4.1%		4.2%	(64) bps	(67) bps

Estado de Resultados	<u>Colombia</u>	<u>Uruguay</u>	<u>Argentina</u>	<u>Brazil</u>	<u>Consol</u>
en millones de pesos colombianos	FY19	FY19	FY19	FY19	FY19
Ventas netas	11,029,843	2,554,885	925,062	-	14,503,846
Otros Ingresos Operacionales	721,586	25,290	45,752	-	789,237
Total Ingresos Operacionales	11,751,429	2,580,175	970,814	-	15,293,083
Costo de Ventas	(8,937,530)	(1,704,905)	(640,674)	-	(11,277,231)
Costo Depreciación y Amortización	(56,049)	(5,410)	(287)	-	(61,746)
Utilidad Bruta	2,757,850	869,860	329,853	-	3,954,106
<i>Margen Bruto</i>	<i>23.5%</i>	<i>33.7%</i>	<i>34.0%</i>		<i>25.9%</i>
Gastos O&AV	(1,806,432)	(637,206)	(295,968)	-	(2,736,070)
Gasto Depreciación y Amortización	(390,683)	(45,203)	(14,643)	-	(450,529)
Total Gastos	(2,197,115)	(682,409)	(310,611)	-	(3,186,599)
<i>Margen Gastos</i>	<i>18.7%</i>	<i>26.4%</i>	<i>32.0%</i>		<i>20.8%</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	560,735	187,451	19,242	-	767,507
<i>Margen ROI</i>	<i>4.8%</i>	<i>7.3%</i>	<i>2.0%</i>		<i>5.0%</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(77,273)	(15,371)	(679)	-	(93,320)
Utilidad Operacional (EBIT)	483,462	172,080	18,563	-	674,187
<i>Margen EBIT</i>	<i>4.1%</i>	<i>6.7%</i>	<i>1.9%</i>		<i>4.4%</i>
Resultado Financiero Neto	(448,396)	(10,830)	(33,622)	-	(492,930)
EBITDA Recurrente	1,007,467	238,064	34,172	-	1,279,782
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>8.6%</i>	<i>9.2%</i>	<i>3.5%</i>		<i>8.4%</i>
CAPEX					
<i>en millones de pesos colombianos</i>	300,185	61,585	4,598	1,738,943	2,105,311
<i>en moneda local</i>	300,185	661	84	2,086	

Nota: Cifras consolidadas incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, el resultado neto de Brasil a Septiembre 30 de 2019 registrada como operación discontinua, el ajuste hiperinflacionario (NIIF29), el ajuste NIIF 16 retrospectivo y eliminaciones..

Balance General Consolidado

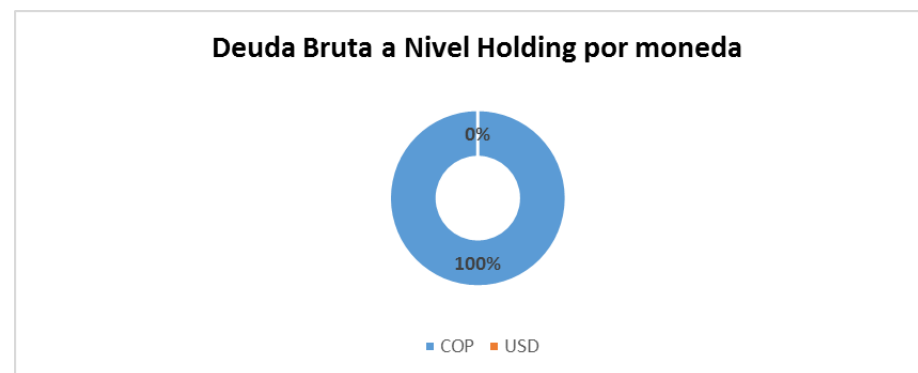
en millones de pesos colombianos

	Dec 2018	Dec 2019	Var %				
ACTIVOS	72,311,162	15,861,015	(78.1%)	PASIVOS	53,848,693	7,416,173	(86.2%)
Activo corriente	38,408,297	5,356,665	(86.1%)	Pasivo corriente	37,836,809	5,906,214	(84.4%)
Caja y equivalentes de caja	5,973,680	2,562,674	(57.1%)	Cuentas por pagar	13,117,074	4,662,801	(64.5%)
Inventarios	6,720,396	1,900,660	(71.7%)	Pasivos por arrendamiento	858,349	222,177	(74.1%)
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	1,000,267	379,921	(62.0%)	Obligaciones financieras	2,291,116	616,822	(73.1%)
Activos por impuestos	724,290	333,850	(53.9%)	Otros pasivos financieros	1,037,191	114,871	(88.9%)
Activos no Corrientes Disponibles para la Venta	23,572,841	37,928	(99.8%)	Pasivos no Corrientes Disponibles para la Venta	19,618,293	-	
Otros	416,823	141,632	(66.0%)	Pasivos por impuestos	298,699	72,910	(75.6%)
Activos No Corrientes	33,902,865	10,504,350	(69.0%)	Otros	616,087	216,633	(64.8%)
Plusvalía	5,436,868	2,929,751	(46.1%)	Pasivos no corrientes	16,011,884	1,509,959	(90.6%)
Otros activos intangibles	5,199,801	304,215	(94.1%)	Cuentas por pagar	40,720	114	(99.7%)
Propiedades, planta y equipo	12,317,515	3,845,092	(68.8%)	Pasivos por arrendamiento	4,577,359	1,308,054	(71.4%)
Propiedades de Inversión	1,633,625	1,626,220	(0.5%)	Obligaciones financieras	4,633,554	43,531	(99.1%)
Derechos de uso	5,141,400	1,303,648	(74.6%)	Otras provisiones	2,330,648	18,998	(99.2%)
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	804,400	210,487	(73.8%)	Pasivo por impuesto diferido	1,409,857	116,503	(91.7%)
Activo por impuesto diferido	133,991	177,269	32.3%	Pasivos por impuestos	397,014	800	(99.8%)
Activos por impuestos	2,302,451	-		Otros	2,622,732	21,959	(99.2%)
Otros	932,814	107,668	(88.5%)	PATRIMONIO	18,462,469	8,444,842	(54.3%)

en millones de pesos colombianos	Dec 2019	Dec 2018	Var %
Ganancia	922,676	1,212,682	(23.9%)
Total ajustes para conciliar la ganancia (pérdida)	2,321,985	4,583,098	(49.3%)
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de operación	(462,317)	3,170,497	N/A
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de inversión	(6,734,779)	(2,663,402)	N/A
Flujos de efectivo neto procedentes de actividades de financiación	3,977,780	414,804	N/A
Variación neta del efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de las tasas de cambio	(3,219,316)	921,899	N/A
Efectos de la variación de la tasa de cambio sobre efectivo y equivalentes al efectivo	(191,690)	(229,837)	(16.6%)
(Disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo	(3,411,006)	692,062	N/A
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo de la operación discontinuada			
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	5,973,680	5,281,618	13.1%
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo de la operación discontinuada	-	-	
Efectivo y equivalentes al efectivo al final de periodo	2,562,674	5,973,680	(57.1%)

Deuda neta por país

31 Dec de 2019 (millones de pesos)	Colombia	Uruguay	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	339,358	392,335 -	0	731,693
Deuda de largo plazo	43,901 -	0 -	0	43,901
Total deuda bruta⁽¹⁾	383,259	392,335 -	0	775,594
Efectivo y equivalentes de efectivo	2,277,105	209,519	76,050	2,562,674
Deuda Neta	1,893,846 -	182,816	76,050	1,787,080



Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

31 Dec de 2019 (millones de pesos)	Valor nominal	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	31-dic-19
Crédito rotativo - Sindicado	500,000	Variable	Agosto 2020	-
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Agosto 2020	100,000
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Febrero 2020	100,000
Total deuda bruta (2)	700,000			200,000

Estado de Resultados

en millones de pesos colombianos	4Q19	4Q18	% Var	FY19	FY18	% Var
Ventas Netas	3,109,562	2,964,333	4.9%	11,044,128	10,619,523	4.0%
Otros Ingresos Operacionales	146,492	114,774	27.6%	440,144	401,612	9.6%
Total Ingresos Operacionales	3,256,054	3,079,107	5.7%	11,484,272	11,021,135	4.2%
Costo de Ventas	(2,463,529)	(2,348,160)	4.9%	(8,930,322)	(8,537,706)	4.6%
Costo Depreciación y Amortización	(15,037)	(11,831)	27.1%	(52,487)	(47,390)	10.8%
Utilidad Bruta	777,488	719,116	8.1%	2,501,463	2,436,039	2.7%
<i>Margen Bruto</i>	<i>23.9%</i>	<i>23.4%</i>	<i>52 bps</i>	<i>21.8%</i>	<i>22.1%</i>	<i>(32) bps</i>
Gastos O&AV	(469,016)	(449,490)	4.3%	(1,727,258)	(1,698,215)	1.7%
Gasto Depreciación y Amortización	(88,166)	(87,137)	1.2%	(360,064)	(359,639)	0.1%
Total Gastos	(557,182)	(536,627)	3.8%	(2,087,322)	(2,057,854)	1.4%
<i>Margen Gastos</i>	<i>17.1%</i>	<i>17.4%</i>	<i>(32) bps</i>	<i>18.2%</i>	<i>18.7%</i>	<i>(50) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	220,306	182,489	20.7%	414,141	378,185	9.5%
<i>Margen ROI</i>	<i>6.8%</i>	<i>5.9%</i>	<i>84 bps</i>	<i>3.6%</i>	<i>3.4%</i>	<i>17 bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(37,520)	(22,047)	70.2%	(70,375)	(70,528)	(0.2%)
Utilidad Operacional (EBIT)	182,786	160,442	13.9%	343,766	307,657	11.7%
<i>Margen EBIT</i>	<i>5.6%</i>	<i>5.2%</i>	<i>40 bps</i>	<i>3.0%</i>	<i>2.8%</i>	<i>20 bps</i>
Resultado Financiero Neto	(146,074)	(117,397)	24.4%	(473,382)	(489,462)	(3.3%)
Resultado Neto Grupo Éxito	77,121	160,763	(52.0%)	57,602	253,168	(77.2%)
<i>Margen Neto</i>	<i>2.4%</i>	<i>5.2%</i>	<i>(285) bps</i>	<i>0.5%</i>	<i>2.3%</i>	<i>(180) bps</i>
EBITDA Recurrente	323,509	281,457	14.9%	826,692	785,214	5.3%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>9.9%</i>	<i>9.1%</i>	<i>79 bps</i>	<i>7.2%</i>	<i>7.1%</i>	<i>7 bps</i>

(1) Holding: Almacenes Éxito S.A. excluyendo las subsidiarias Colombianas o internacionales Las diferencias en la base vs. la reportada en 2018 están asociadas a NIIF16 retrospectivo aplicado.

Balance General			
en millones de pesos colombianos	Dec 2018	Dec 2019	Var %
ACTIVOS	16,931,625	13,519,213	(20.2%)
Activo corriente	3,914,728	4,448,466	13.6%
Caja y equivalentes de caja	1,885,868	2,206,153	17.0%
Inventarios	1,398,724	1,555,865	11.2%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	218,109	199,712	(8.4%)
Activos por impuestos	168,907	314,736	86.3%
Otros	243,120	172,000	(29.3%)
Activos No Corrientes	13,016,897	9,070,747	(30.3%)
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	144,245	159,225	10.4%
Propiedades, planta y equipo	2,055,879	2,027,180	(1.4%)
Propiedades de Inversión	97,680	91,889	(5.9%)
Derechos de uso	1,299,546	1,411,410	8.6%
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos	7,745,970	3,614,639	(53.3%)
Otros	220,500	313,327	42.1%
PASIVOS	9,520,410	6,322,685	(33.6%)
Pasivo corriente	5,286,047	4,847,078	(8.3%)
Cuentas por pagar	3,567,527	3,901,549	9.4%
Pasivos por arrendamiento	179,392	224,492	25.1%
Obligaciones financieras	1,042,781	204,705	(80.4%)
Otros pasivos financieros	111,269	95,437	(14.2%)
Pasivos por impuestos	50,458	66,270	31.3%
Otros	334,620	354,625	6.0%
Pasivos no corrientes	4,234,363	1,475,607	(65.2%)
Pasivos por arrendamiento	1,327,404	1,394,323	5.0%
Obligaciones financieras	2,838,433	6,293	(99.8%)
Otras provisiones	38,788	53,056	36.8%
Pasivo por impuesto diferido	-	-	
Otros	29,738	21,935	(26.2%)
PATRIMONIO	7,411,215	7,196,528	(2.9%)

(1) Holding: Almacenes Éxito sin subsidiarias colombianas o internacionales

<u>Marca por país</u>	<u>Número de tiendas</u>	<u>Área de ventas (m2)</u>
	4Q19	
Colombia		
Éxito	247	624,907
Carulla	98	86,612
Surtimax	92	45,111
Super Inter	70	65,754
Surtimayorista	30	31,377
Total Colombia	537	853,761
Uruguay		
Devoto	60	40,325
Disco	29	33,452
Geant	2	16,411
Total Uruguay	91	90,188
Argentina		
Libertad	15	103,967
Mini Libertad	10	1,796
Total Argentina	25	105,763
TOTAL	653	1,049,712



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.