



Presentación Corporativa

Marzo de 2019



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

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

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

- **Visión de Grupo Exito** 5
- **Proceso de sinergias**..... 11
- **Hechos clave por país:**
 - **Colombia** 17
 - **Brasil** 33
 - **Uruguay** 34
 - **Argentina** 35
 - **Perspectivas 2019** 37
- **Estructura de propiedad, Administradores, Junta Directiva y estructura accionaria** 38
- **Sostenibilidad y Gobierno Corporativo** 42
- **Anexos :**
 - **Información Financiera 2018** 46

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

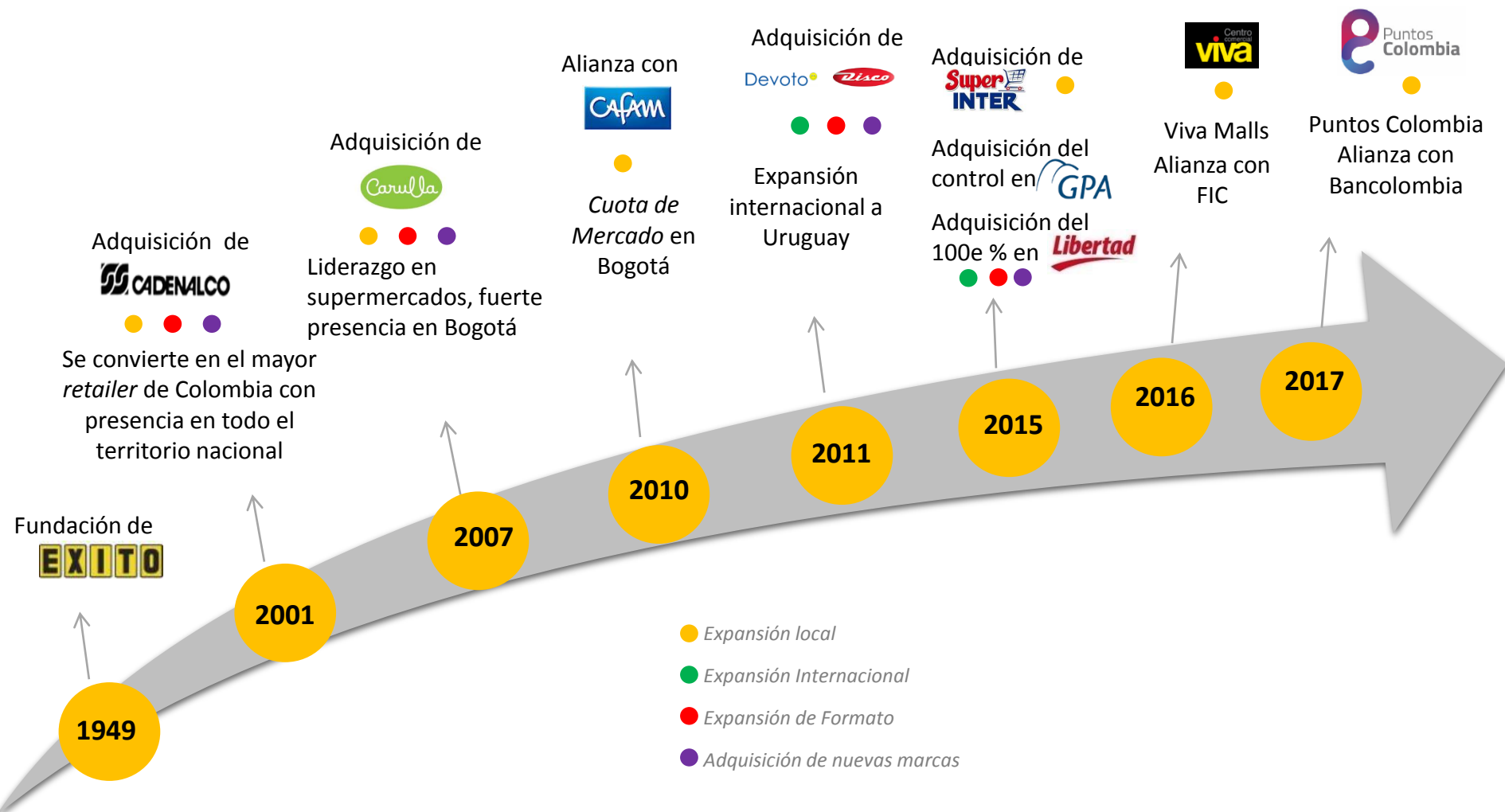
En 2018, los ingresos operacionales alcanzaron los \$55 billones derivados por las ventas retail y por su sólido portafolio de negocios complementarios: tarjeta de crédito, viajes, seguros y negocio inmobiliario con centros comerciales en Colombia, Brasil y Argentina. La Compañía opera 1.533 tiendas: En Colombia a través de Grupo Éxito; en Brasil con Grupo Pão de Açúcar, en Uruguay con Grupo Disco y Grupo Devoto, y en Argentina con Libertad. Grupo Éxito también es el líder en Comercio electrónico en Colombia con exito.com and carulla.com

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, Extra, Geant y Libertad; en supermercados premium operan con Carulla, Pão de Açúcar, Disco y Devoto; en proximidad opera bajo las marcas Carulla y Éxito Express, Devoto, Libertad Express y Minuto Pão de Açúcar. En formatos de bajo precio, la Compañía es líder con Surtimax y Super Inter y en Cash and Carry con Assaí y Surtimayorista



Visión de la Compañía

Integraciones exitosas impulsan el crecimiento



Fuente: Capital IQ

Visión de Grupo Exito

- Retailer de alimentos líder en Sur América con presencia en 4 países: #1 en Colombia y Uruguay y co-líder en Brasil.
- Sólida estrategia Omnicanal
- Propuesta multiformato y multimarca
- Ingresos Operacionales consolidados de \$55.03 billones en 2018



Visión de Grupo Éxito



A Dic 31 de 2018

Ventas Totales (M pesos col)	10,626,527	39,809,809	2,544,430	1,036,864	54,009,077
EBITDA recurrente EBITDA margin	651,796 5.8%	2,610,737 6.5%	198,127 7.7%	45,660 4.1%	3,506,620 6.4%
Participación de Mercado	42% ⁽¹⁾	14.5% ⁽²⁾	44%	15%	N.A.
Almacenes	554	863 ⁽³⁾	89	27	1.533
Área arrendable inmobiliaria (M2)	735,000	259,000	5,300	170,000	1,017,300

(1) Fuente: Nielsen Mercado moderno (Dic 2016).

(2) Fuente: ABRAS (Asociación Brasileira de supermercados) (Dic 2014, alimentos solamente).

(3) Almacenes en Brasil no incluyen Estaciones de gasolina, droguerías ni Via Varejo-op discontinua.

Nuestro modelo de negocio

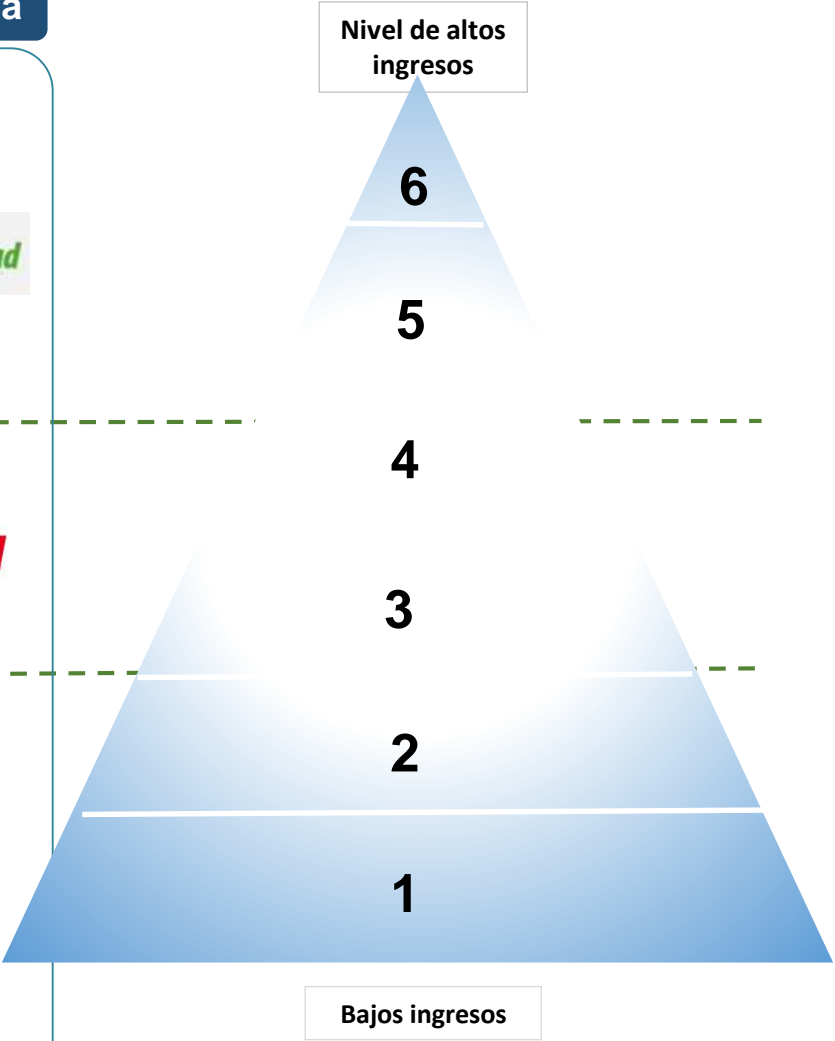
Sólido tráfico en retail, Fortaleza omnicanal y monetización de activos



Completa cobertura de clientes

Marcas y formatos para todos los segmentos de la población

Colombia	Brasil	Uruguay	Argentina





Proceso de sinergias

Sinergias 2015-18

Beneficios recurrentes por año a nivel consolidado

2015

- Grupo Éxito se convirtió en el retailer líder in SA después de adquirir GPA y Libertad.
- Redefinición de la estructura Corporativa por Accenture, identificación de sinergias.
- **15 proyectos conjuntos a ejecutar en 4 países**

UDS\$5 M

2016

- Oficina de integración y comité de sinergias.
- Primer almacén “fresh market” en Uruguay.
- **Compras conjuntas de productos, 330 contenedores.**
- Primer encuentro LatAm de negocios en Colombia y Brasil.
- Implementación del modelo comercial en LatAm.
- **Introducción de la estrategia textil en Brasil y Argentina.**
- **Primer cash and carry en Colombia.**

UDS\$25 M

2017

- **28 proyectos conjuntos ejecutados.**
- Introducción del modelo textil en Uruguay.
- Compras conjuntas de productos, 1.153 contenedores.
- Expansión del cash & carry en Colombia.
- **Expansión del concepto “Fresh Market” en 16 Almacenes en Latam.**
- Consolidación de la Proximidad en Uruguay.
- **Consolidación del modelo dual inmobiliario Argentino.**

UDS\$100 M

2018

- Beneficios recurrentes alcanzados un año antes de lo previsto.
- Beneficios de 28 iniciativas.
- Implementación de modelos de negocio, economías de escala y eficiencias de costos y gastos.

UDS\$160 M

Alimentos y no alimentos

930 Contenedores
33 Categorías negociadas
USD 42.7 M Compras conjuntas

Categoría más importante: Frutas



5% - 20%

Ahorros a nivel de costos

Bienes y servicios

36 Categorías negociadas
USD 107 M Compras conjuntas

Categoría más importante:
 Servicio de limpieza



≈ 3%

Ahorros a nivel de costos

Poder de compra a nivel consolidado en alimentos, no alimentos y servicios

Proveedores locales exportando a la región

16 Proveedores exportaron en 2018
USD 2.3 M Compras totales



Cash & Carry



León XIII - Col



San Blas - Col

+10

Almacenes
abiertos en
2018

18

Alm en el país

2.0x

Se multiplicaron
las ventas vs la
marca previa

FreshMarket



+27

Almacenes en
2018

42

Stores in
Latam



20 almacenes creciendo
+7 pp vs otros alm



15 alm creciendo +5 pp
vs otros alm



6 alm creciendo +11 pp
vs otros almacenes



1 alm creciendo +11 pp
vs otros almacenes

Avanzando desde compartir mejores practicas hacia la construcción conjunta de futuras iniciativas en Innovación

Experiencia Omnicanal

Soluciones en los puntos de pago, mejora de la experiencia del cliente...

Mejora de canales y formatos

Comercio electrónico, formatos premium, de Proximidad, Cash & Carry, WOW, FreshMarket...

Innovación y transformación digital

Apps, innovación entre subsidiarias, monetización del tráfico...

Sinergias clave de productividad

Compras conjuntas, cadena de abastecimiento, estrategias de reducción de gastos...

Soportado por la Oficina de sinergias de cada país



GLOBAL OPPORTUNITIES

Digital . Synergies . Innovation





Hechos destacados por país



Supermercados y & Conveniencia

Un placer todos los días

- *Lo mejor en productos frescos e importados*
- *La mejor experiencia*

99 alm



A su servicio

Hypermarkets, Supermarkets & Convenience stores

- *Value for Money*
- *Servicio al cliente*
- *Alimentos y no alimentos*

263 alm



Almacenes de bajo costo



Donde comprar cuesta menos



- *Alto % de marcas propias*

185 alm



Cash & Carry



Economía para usted y su negocio

18 alm



- *Formato innovador*
- *B2B y B2C*
- *Precios bajos*

Omnicanal

- Almacenes
- E-commerce

Formatos Innovadores

- Cash & Carry
- Aliados
- Fresh Market

Monetización del tráfico

- Negocio inmobiliario & Viva Malls
- Negocios Complementarios
- Puntos Colombia

Sólida propuesta comercial

- Precios Insuperables
- Marcas propias
- Productos saludables y orgánicos
- Modelo textil

Plan estratégico centrado en la expansión rentable, nuevos formatos e innovación



Estrategias comerciales innovadoras



Éxito WOW

- ✓ Una **experiencia de compra** conectada con el mundo **digital**.



Exito WOW, Country Bogota

2 tiendas
2018

Participación en ventas
5.9%

- ✓ **Crecimiento en ventas a doble dígito** en promedio después de implementar el **modelo**
- ✓ **Nueva generación de** hipermercados
- ✓ **Servicio al cliente superior e innovación en 25** conceptos en las tiendas



Carulla FreshMarket

- ✓ Un **modelo innovador** que ofrece opciones diferenciadas, saludables y sustentables



Carulla San Lucas - Medellín

6 tiendas
2018

Participación en ventas
12%

- ✓ **Crecimiento en ventas a doble dígito** en promedio después de implementar el modelo
- ✓ **Reconocido** por el the British Institute of Grocery Distribution - IGC entre los **“16 mejores Supermercados a visitar en 2019”** alrededor del mundo y el **único reconocido en Latinoamérica**.

Área de productos frescos



Mundo de las mascotas



Zona de dermocosmética





Zona de Co-working



Textiles y Hogar



Integración Omnicanal



Universo digital y de juegos



Estrategias comerciales innovadoras en Colombia

Carulla

FreshMarket





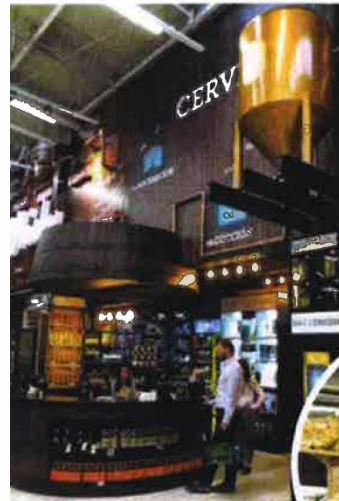


Carulla Fresh Market, le Monoprix colombien



Depuis un an, la filiale colombienne de Casino teste un étonnant concept de supermarché urbain très premium, Carulla FreshMarket. Les produits frais et équitables, le vrac, la restauration, le local et le fait-sur-place y sont rois.

LSA, regards to Carulla FreshMarket as one exclusive and inspiring concept, similar to Monoprix, Group Casino's premium brand



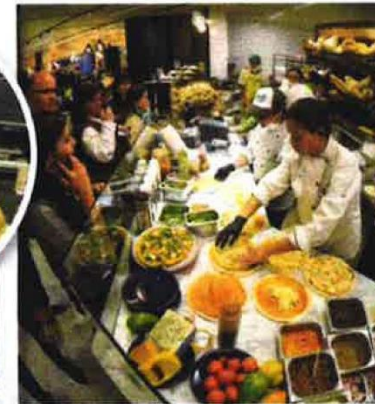
MOUSSES

Carulla Fresh Market propose un rayon bière, décoré d'une cuve de brasserie, qui propose par exemple des bières locales et artisanales de la Bogota Beer Company, tirées et embouteillées sur place.



LOCAL

La demande pour les produits locaux, naturels et bio est exponentielle en Colombie. Sur ses 3000 références de frais, l'enseigne présente 200 produits locaux, issus de 63 TPE à vocation sociale.



OMNICAL ET LIVRAISONS

Le digital n'est pas oublié dans des villes où la livraison à domicile connaît une très forte croissance. Des bornes pour accéder à la totalité de l'offre sont disponibles et, surtout, une offre de livraison de six produits maximum en moins de trente-cinq minutes est proposée.



VRAC

L'offre de produits vendus en vrac est abondante, avec 270 références. A noter aussi des crudités et des herbes aromatiques à cueillir dans le magasin.

FAIT-MAISON

Autant que possible, le magasin propose du fait-maison: pain et boulangerie française, caves de maturation (viandes), pizzas artisanales cuites en fours à bois, empanadas, pâtes fraîches, sandwichs, glaces artisanales...



PHOTOS © EXITO GROUP

LSA has weekly publications and covers over 150.000 clients

Formato Cash & Carry, exitosamente dirigido a clientes profesionales



- Modelo **adaptado** de Assaí de **GPA**
- Presencia en **Bogotá** y la **Costa Atlántica**
- **Expansión rentable** con EBITDA positivo desde el año 1
- **Costos operativos bajos y Capex optimizado**
- Fuerte crecimiento en ventas de casi 2 veces posterior a las conversiones



surti
MAYORISTA ✓

18 tiendas

Ventas Netas
USD 100 M
(+47.8%) en 2018

Participación en
ventas
3.1%

Estrategias comerciales innovadoras en Colombia grupo **éxito**

surti
MAYORISTA ✓



*Omnicanal, la plataforma más fuerte en Latinoamérica con participación de ventas del **3.4%***



E-commerce

11.5% crecimiento en ventas
61 M visitas



Última milla

+171.9% aumento de entregas



Market place

1.1K vendedores
54.6% crecimiento GMV*



Catálogos digitales

En **155** tiendas
5.5% aumento en ventas



- ✓ La participación sobre la ventas aumentó **80pb** vs 2017 a **3.4%**
 - ✓ **33.4%** aumento en ventas a \$367,000 M en 2018
 - ✓ **2.7 M** de entregas (+118.2%)

Viva Malls, el primer operador Inmobiliario Comercial en Colombia

Negocio Inmobiliario

- ✓ Contributed with around one third of the other operating revenue
- ✓ Total GLA ⁽¹⁾ = 735k sqm (570k sqm in Viva Malls + 165k sqm in other commercial areas at stores)

Asset contribution to Viva Malls by Exito

- ✓ 4 assets added to the real estate vehicle (totaled 18)
- ✓ Total GLA ⁽¹⁾ of 570k square meters
- ✓ An annualized EBITDA of COP 170,000 M
- ✓ A commercial value of COP 2.2 B
- ✓ Grupo Éxito 51% stake, FIC 49%



Viva Envigado

- ✓ 138k sqm of GLA⁽¹⁾ (+79k sqm in 2018)
- ✓ The largest commercial and business complex



Viva Tunja

- ✓ 35k sqm of GLA ⁽¹⁾
- ✓ The largest shopping center in Boyacá



Monetización del tráfico en Colombia



Monetización del tráfico en Colombia



Programa de lealtad “Puntos Colombia”, el ecosistema de puntos más grande el país

- **Lanzado en 2S18** en alianza con Bancolombia
- Alto potencial para **monetización de información:**

- ✓ **Información transaccional**
- ✓ **Datos de consumo**
- ✓ **Campañas de mercadeo**



15 millones de clientes
90 millones de transacciones
30 marcas líderes

Ticket promedio con puntos creció el **76%** versus 2017

Redención creció 80% desde el lanzamiento

Mejor **conocimiento del cliente** para lograr su máxima satisfacción

Grupo Éxito, **el aliado de redención** por excelencia con 86% de participación

“Punto-Manía” evento que contribuyó a las ventas del Éxito

Retail Financiero



2.7 millones de tarjetas emitidas

Seguros



Más de 1 millón de clientes

Transferencias de dinero



+15.6 millones de transacciones

Viajes



+320.000 clientes

Telefonía Móvil



1.2 millones de líneas



Formatos & Marcas en Brasil

Lider de los formatos que marcan tendencia Premium y Cash and Carry



298 alm

✓ Hiper & Super



Cash & Carry

144 alm

- ✓ Estrategia Multi-negocio
- ✓ Bajo costo de operación y precios competitivos



235 alm

- ✓ Proximidad
- ✓ Mini Mercado Extra & Minuto Pão de Açúcar



186 stores

- ✓ Formato Premium
- ✓ Supermercado & Proximidad



- ✓ Centros comerciales
- ✓ Primera compañía en operar en el Mercado retail de Brasil una propuesta inmobiliaria



Formatos & Marcas en Uruguay



29 alm



Supermercados



58 stores



Supermercados y
& Proximidad



2 stores



Hipermercados

*Operación rentable
impulsada por una
propuesta de valor
diferenciada*



- Líderes en Proximidad con **Devoto Express**
- Pionero en el concepto **Fresh Market** en la región, para una experiencia de compra diferenciadora
- **devoto.com** y **geant.com** para ventas de Comercio electrónico



Formatos & Marcas en Argentina

Libertad

el hiper de tu familia

15 alm



Hipermercados

Petit Libertad

Mini Libertad

12 alm



Formatos de conveniencia y Premium



Galerías comerciales

*Tercer actor
inmobiliario en
Argentina*



Libertad está presente en 9 Estados del país

- Expansión en **conveniencia**
- Primer operador de centros comerciales por fuera de Buenos Aires con **170K m2 de área arrendable**.
- Modelo Dual retail-inmobiliario
- Desarrollo del modelo textil de **Éxito** en todos los hipermercados Libertad.



Estrategias en Colombia

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

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

- | | |
|---------------------------------|--|
| <p>Monetización del Tráfico</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Expansión Inmobiliaria (434k m2 de GLA) • Negocios complementarios • Programa de fidelización “Puntos Colombia” • Omnicanal: <ul style="list-style-type: none"> ○ Market Place ○ Entrega de última milla |
|---------------------------------|--|



Estrategias en Uruguay

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

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



Estrategias en Brasil

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

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

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



Estrategias en Argentina

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

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

Colombia

- ✓ Expansión en retail de 18 a 20 tiendas (entre aperturas, conversiones y remodelaciones), incluyendo al menos 5 Éxito WOW, 5 Carulla Fresh Market y 10 Surtimayorista.
- ✓ Crecimiento de los ingresos del retail y negocios complementarios (principalmente relacionado con el negocio inmobiliario).
- ✓ Lograr que más del 20% del total de las ventas provengan de actividades de innovación como WOW, Fresh Market, Cash & Carry y omnicanal.
- ✓ Alcanzar un margen EBITDA recurrente al menos en línea con los niveles registrados en 2018.
- ✓ CAPEX: de aproximadamente \$ 270.000 millones enfocados en optimización de tiendas e innovación.

Brasil

- ✓ Expansión retail (incluyendo 13
- ✓ o conversiones): de 15 a 20 Assaí, de 10 a 15 renovaciones de tiendas Pão de Açúcar y alrededor de 100 tiendas renovadas (a Mercado Extra y conversiones a CompreBem).
- ✓ Aumento de ventas netas (+100 pbs en VMM en MV más que IPCA; +20% en ventas netas y +200 pbs en VMM en Assaí).
- ✓ Aumento del margen EBITDA recurrente (+30 pbs en MV; de +30 a +40 pbs en Assaí).
- ✓ Transformación digital: foco en innovación y aceleración de la estrategia omnicanal por la expansión de la base de clientes en la aplicación y en los programas de fidelización y el crecimiento del negocio on-line.
- ✓ CAPEX: de aproximadamente entre R\$1.7 billones y R\$1.8 billones.

Uruguay

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

Argentina

- ✓ Optimizar el actual portafolio inmobiliario.

Latam

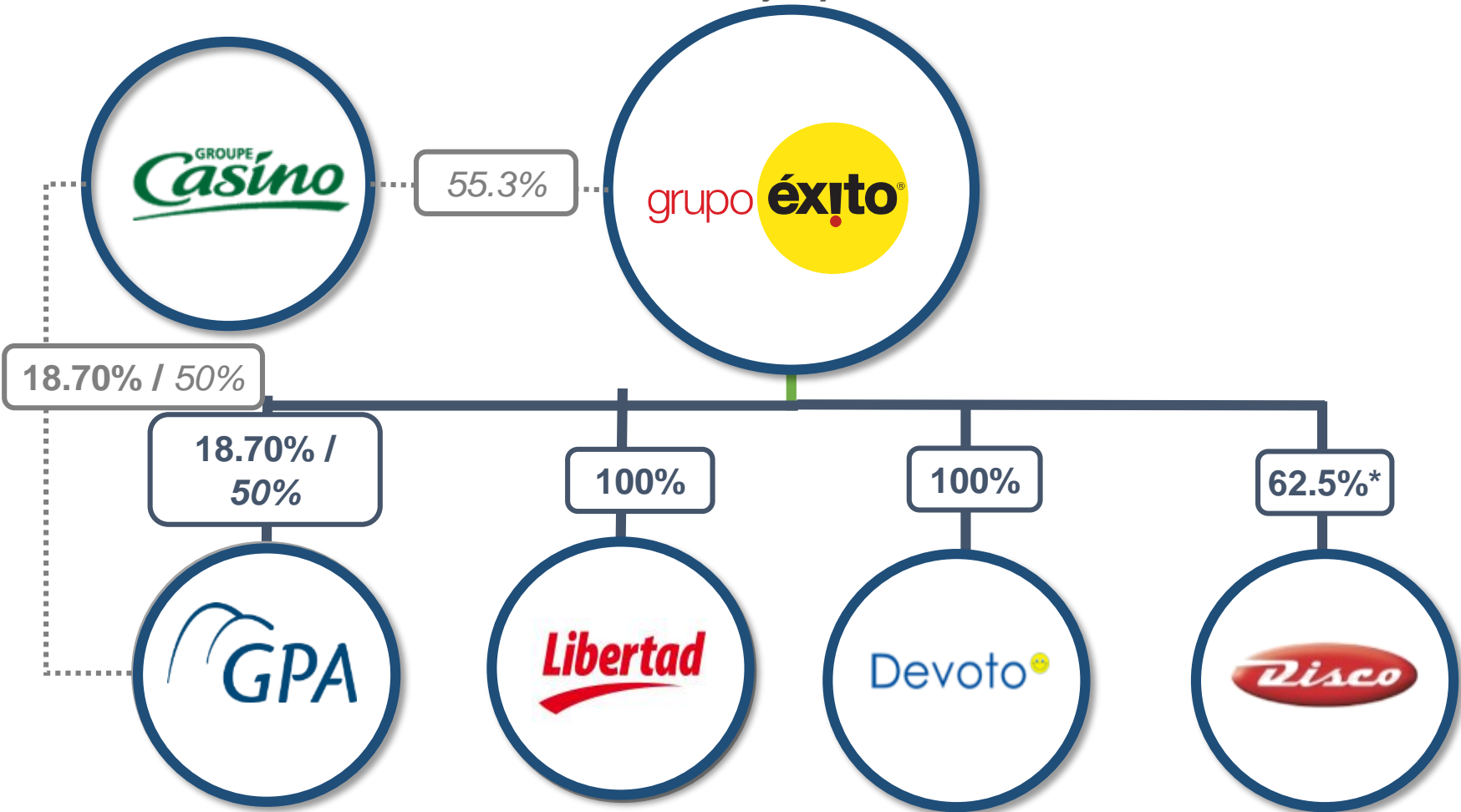
- ✓ Potenciar el plan de sinergias, compartir mejores prácticas y construir iniciativas conjuntas enfocadas en innovación.



Estructura de propiedad, Administración y Estructura accionaria

Estructura de propiedad

La estructura internacional consolida la mejor plataforma de retail de su clase en Latam



% Derechos económicos

% Derechos de voto

* Grupo Exito consolida Grupo Disco desde Enero 1 de 2015

Colombia



CEO

Carlos Mario Giraldo



Presidente

Carlos Mario Diez



**Vic Administrativo
y Financiero**

Manfred Gartz



**VP de Negocios
Internacionales**

José Gabriel Loiza



VP Inmobiliario

Juan Lucas Vega

Brazil



CEO GPA

Peter Estermann



**Vic Financiero y de
Servicios Corporativos**

Christophe Hidalgo



Assái

Belmiro Gomes

Uruguay



Gerente General

Luis E. Cardoso



Devoto

Guillermo Destefanis

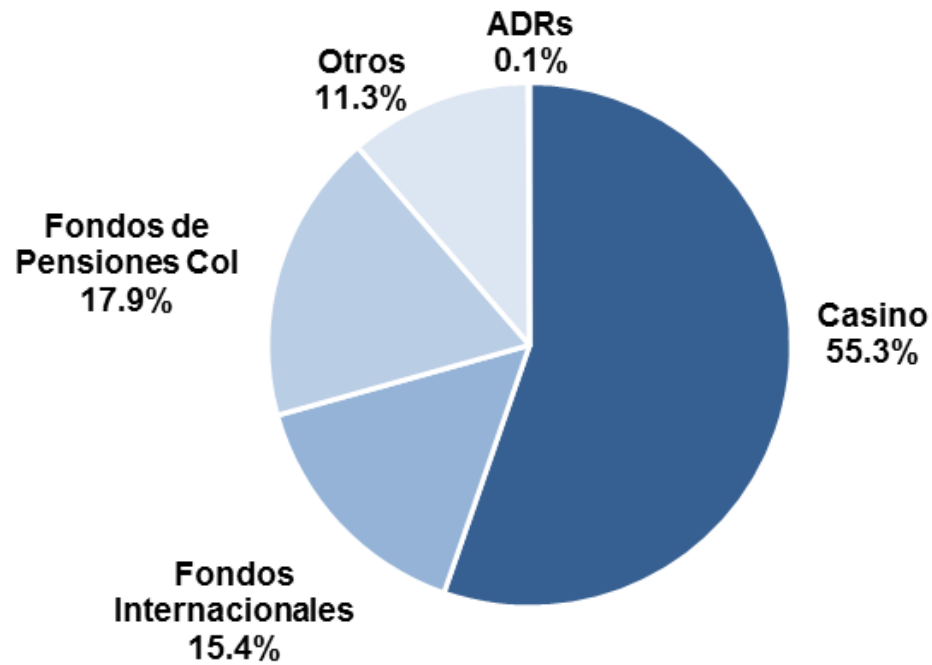
Argentina



Gerente General

Jean Christophe Tijeras

Estructura accionaria a Dic 31 de 2018





Gobierno Corporativo y Sostenibilidad

Estrategia de Sostenibilidad

Gen Cero

- Comunicar y sensibilizar.
- Generar recursos y alianzas.
- Generar y divulgar conocimiento.
- Incidir en la política pública.

Comercio sostenible

- Desarrollar a nuestros aliados y proveedores.
- Comercializar local y directamente.
- Realizar auditorías sostenibles.

Mi planeta

- Construir obras civiles sostenibles.
- Medir y mitigar la huella de carbono.
- Ser eficientes en el manejo de recursos y residuos.
- Educar al consumidor.
- Reducir material.

Vida Sana

- Fomentar la actividad física y el deporte.
- Educar clientes, empleados y proveedores.
- Comercializar alternativas saludables.

El éxito del Grupo Éxito está en su gente

- Fomentamos el diálogo social.
- Desarrollamos nuestra gente en el ser y en el hacer.
- Reconocemos el desempeño y potencializamos el talento.
- Somos atractivos, diversos e incluyentes.
- Propiciamos un buen lugar para trabajar.



Exito commits to continuously improving and advancing on Corporate Governance Standards

Adoption of Corporate Governance Standards in Colombia

- Revisión exhaustiva del Código de Gobierno Corporativo y el Programa de Transparencia en 2017 y mejoras aplicadas en 2018.
- Adopción del Procedimiento para Transacciones con partes relacionadas y revelación de información financier y no financiera (ambas disponibles en el sitio web).
- Implementación de controles para el Uso de Información Privilegiada.

Composición de la Junta y de los Comités de Junta

- Junta Directiva elegida en Marzo 23 de 2018.
- Comité de Riesgos y de Auditoría integrado solo por Miembros Independientes .
- El Presidente de la Junta Directiva es un miembro independiente.
- Los Directores de los Comités con Miembros Independientes.

Conflicto de Interés y transacciones con partes relacionadas

- Los conflictos de interés a nivel de la Junta Directiva son solucionados por los miembros no conflictuados.
- Transacciones con parte relacionada (TPR) serán evaluadas por el comité de Riesgos y Auditoría o por la Junta Directiva (dependiendo de la materialidad*).

Calificaciones en Gobierno Corporativo

- Avances en mejores practicas de gobierno corporativo (97% cumplimiento).
- Reconocimiento de la BVC como la compañía del sector privado con **cero tolerancia al fraude y la corrupción**, obteniendo un **100%** de calificación en prevención de la corrupción. En mejores prácticas de Gobierno Corporativo, la compañía obtuvo una calificación de **90,9%**.
- La Compañía fue incluida en el grupo de compañías activas anti-corrupción por la Oficina de Transparencia del Gobierno.



Anexos



Resultados Financieros

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.

Sólido crecimiento en utilidad neta por mejoras en productividad e innovación

Hitos 2018	Ingresos operacionales + 8.9%⁽²⁾	Margen EBITDA Recurrente +40 pbs 5.7%⁽¹⁾	Utilidad neta + 28.3%
-------------------	--	--	------------------------------

Hechos financieros:

- ✓ Sólido crecimiento de los ingresos operacionales consolidados (10.2%⁽²⁾ en 4T y 8.9%⁽²⁾ en 2018).
- ✓ Margen EBITDA recurrente creció 51 pbs a 6.2%⁽¹⁾ en 4T18 y 40 pbs a 5.7%⁽¹⁾ en 2018, debido a las actividades comerciales, dinámicas de innovación y mejora en la productividad en los países.
- ✓ Utilidad neta creció 28.3% a COP\$279.403 millones en 2018.
- ✓ Mejora en los niveles de DFN/EBITDA: 1.23 veces a nivel consolidado y 3.11 veces a nivel holding.

Innovación del portafolio de tiendas y transformación digital:

- ✓ Implementación de conceptos ganadores en 2018: *Wow* (en las 2 mejores tiendas Éxito) y *Fresh Market* (en 27 tiendas en la región).
- ✓ Expansión de *Cash & Carry* con la apertura de 18 tiendas orgánicas y por conversiones (10 en Colombia y 18 en Brasil).
- ✓ Lanzamiento en Brasil de la marca *CompreBem* (13 tiendas) y renovación de 15 tiendas Pão de Açúcar.
- ✓ Fortalecimiento del formato supermercado en Brasil con 23 conversiones a Mercado Extra.
- ✓ Desarrollo del Servicio de última milla y de la estrategia omnicanal.

Avance consistente en la monetización de tráfico:

- ✓ “Puntos Colombia”, a convertirse en el programa de lealtad más importante en Colombia.
- ✓ Expansión de Viva Malls (+115.000 m² de GLA⁽³⁾ en 4T18 para un total de 570.000 m² de GLA⁽³⁾ en Colombia).

Beneficios por sinergias alcanzaron el total esperado de USD 160 millones.

(1) Datos excluyendo el efecto de créditos fiscales. (2) Datos excluyendo el efecto negativo de tasa de cambio a nivel de ingresos y EBITDA recurrente de 9.6% y 9.9% respectivamente en 4T18 y de 10.5% y 10.4% en 2018. (3) GLA: Gross Leasable Areas – áreas arrendables.

Hitos financieros y operacionales en 4T/2018

Hechos financieros:

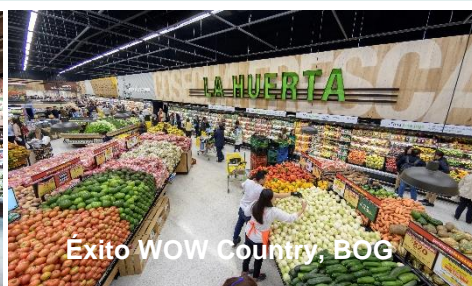
- ✓ **CAPEX Consolidado** COP \$929.000 millones en 4T18 y COP \$2.46 billones en 2018 (55% expansión)
 - **CAPEX Colombia:** COP \$411.000 millones en 2018 (69% expansión incluyendo Viva Malls)

Actividades de expansión:

- ✓ **Expansión en retail en 4T18:** 43 tiendas (29 conversiones) FY: 76 tiendas (47 conversiones)
 - Colombia: 6 tiendas (2 Éxito, 1 Carulla, 3 Surtimayorista (conversiones))
 - Brasil: 36 tiendas (13 Mercado Extra, 13 CompreBem y 10 Assaí)
 - Uruguay: 1 tienda Devoto express
 - **Total tiendas 2018:** 1.533 (Col: 554, Bra⁽¹⁾: 863, Uru: 89, Arg: 27)
 - **Área total:** 2.85 millones de m²
- ✓ **Expansión en Real Estate Expansion:** Colombia: Viva Envigado y Viva Tunja (+115.000 m² de GLA en 4T18)

Logros en sostenibilidad:

- La Bolsa de Valores de Colombia reconoció las mejores prácticas en relación con inversionistas de la Compañía por sexto año consecutivo.
- Grupo Éxito fue ratificado en el índice de sostenibilidad Dow Jones para mercados emergentes por sexto año consecutivo.



(1) El número de tiendas en Brasil no incluye farmacias, estaciones de gasolina y tiendas de la operación discontinua de Vía Varejo, tampoco aliados en Colombia y Brasil.

Resultados financieros consolidados 4T/2018

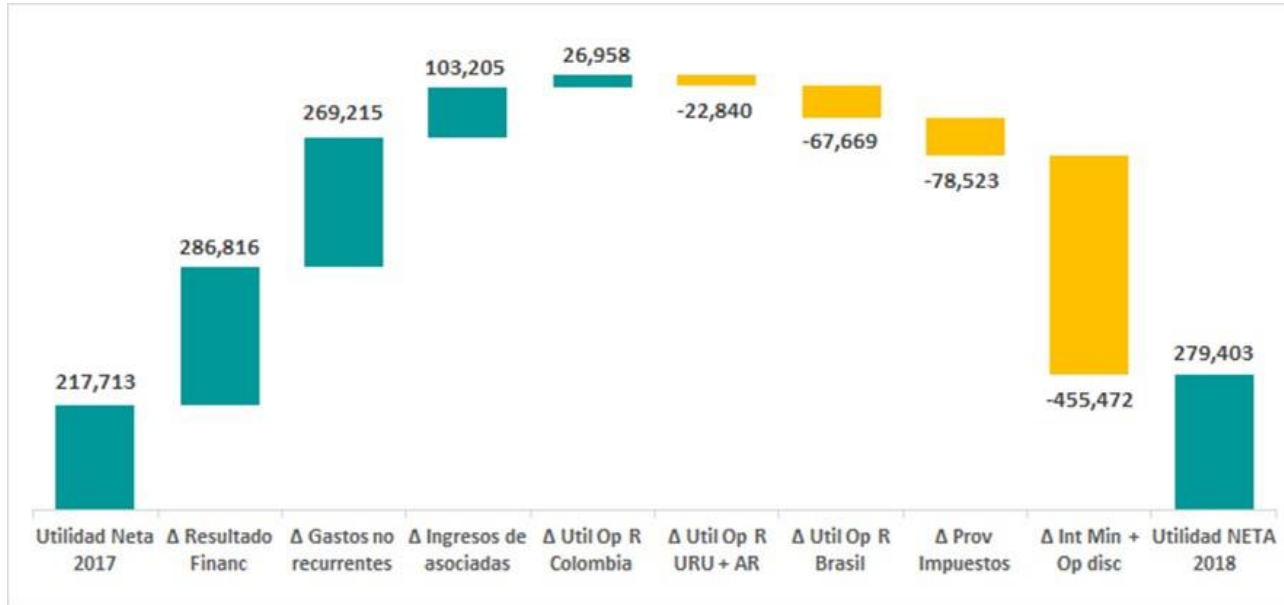
Crecimiento anual en ventas de 8.6%⁽²⁾ y ganancia de 40 pbs⁽¹⁾ en margen EBITDA recurrente

Estado de Resultados Consolidado	4T18 En M COP	4T17 En M COP	4T18/17	2018 En M COP	2017 En M COP	18/17
Ventas Netas	15,382,189	15,476,821	-0.6%	54,009,077	55,556,241	-2.8%
Otros Ingresos	283,573	252,805	12.2%	1,027,093	886,562	15.9%
Ingresos Operacionales	15,665,762	15,729,626	-0.4%	55,036,170	56,442,803	-2.5%
Utilidad Bruta <i>Margen bruto</i>	3,786,351 24.2%	4,124,243 26.2%	-8.2% -205 bps	13,444,560 24.4%	14,294,681 25.3%	-5.9% -90 bps
Gastos de Administración y Venta <i>GA&V/Ingresos Operacionales</i>	-2,954,884 -18.9%	-3,178,139 -20.2%	-7.0% 134 bps	-10,909,136 -19.8%	-11,695,706 -20.7%	-6.7% 90 bps
Utilidad Operacional Recurrente <i>Margen operacional Recurrente</i>	831,467 5.3%	946,104 6.0%	-12.1% -71 bps	2,535,424 4.6%	2,598,975 4.6%	-2.4% bps
Utilidad Neta atribuible a Grupo Éxito <i>Margen neto</i>	160,091 1.0%	187,374 1.2%	-14.6% -17 bps	279,403 0.5%	217,713 0.4%	N/A 12 bps
EBITDA Recurrente <i>Margen EBITDA Recurrente</i>	1,085,498 6.9%	1,214,818 7.7%	-10.6% -79 bps	3,506,320 6.4%	3,618,060 6.4%	-3.1% -4 bps
EBITDA <i>Margen EBITDA</i>	1,067,458 6.9%	1,068,047 6.9%	-0.1% 0.0%	3,308,123 6.1%	3,150,648 5.7%	5.0% 0.0%
Utilidad Bruta excluyendo ajuste <i>Margen bruto excluyendo ajuste</i>	3,668,500 23.4%	3,800,610 24.2%	-3.5% -74 bps	13,053,619 23.7%	13,644,641 24.2%	-4.3% -46 bps
EBITDA Recurrente excluyendo ajuste <i>Margen EBITDA recurrente excluyendo ajuste</i>	967,647 6.2%	891,185 5.7%	8.6% 51 bps	3,115,379 5.7%	2,968,020 5.3%	5.0% 40 bps

- ✓ **Ventas** crecieron **8.6%⁽²⁾** en 2018 beneficiadas por la expansión anual en la región (76 tiendas).
- ✓ **Ingresos operacionales** aumentaron **8.9%⁽²⁾**, beneficiados principalmente por la fuerte contribución de los negocios complementarios (+27.4%⁽²⁾).
- ✓ **Márgenes EBITDA recurrentes** crecieron **51 pbs⁽¹⁾** en 4T18 y **40 pbs⁽¹⁾** en 2018, debido a eficiencias operacionales principalmente en Colombia y Brasil.
- ✓ **Utilidad neta** creció en 2018 a **COP \$279.403 millones** versus los COP \$217.713 reportados en 2017.

(1) Datos excluyen el efecto de créditos fiscales. (2) Datos excluyen el efecto negativo de tasa de cambio en los ingresos y el EBITDA recurrente de 9.6% y 9.9% respectivamente en 4T18 y de 10.5% y 10.4% en 2018. Nota: Datos no incluyen a Via Varejo S.A. (clasificada como operación discontinua). Diferencias en las bases de 4T17 y 2017 versus las reportadas en 2017 asociadas a reclasificaciones a nivel de costo y gato para efectos de comparabilidad. Datos incluyen los ajustes hiperinflacionarios IAS 29 en Argentina.

Utilidad neta creció 28.3% jalonada por una estructura optimizada



La **utilidad neta** en **2018** de **COP \$279.403 millones** se derivó de:

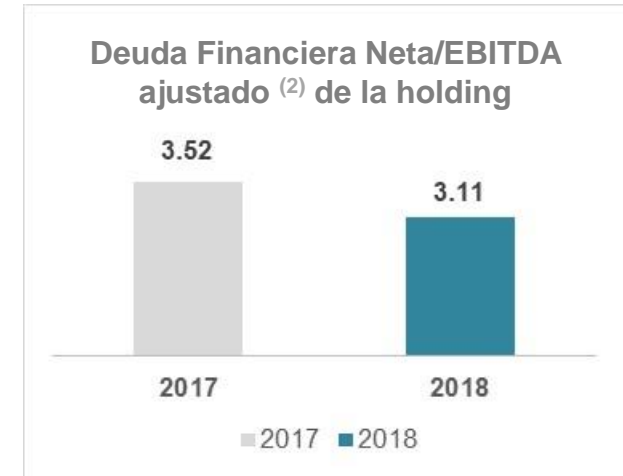
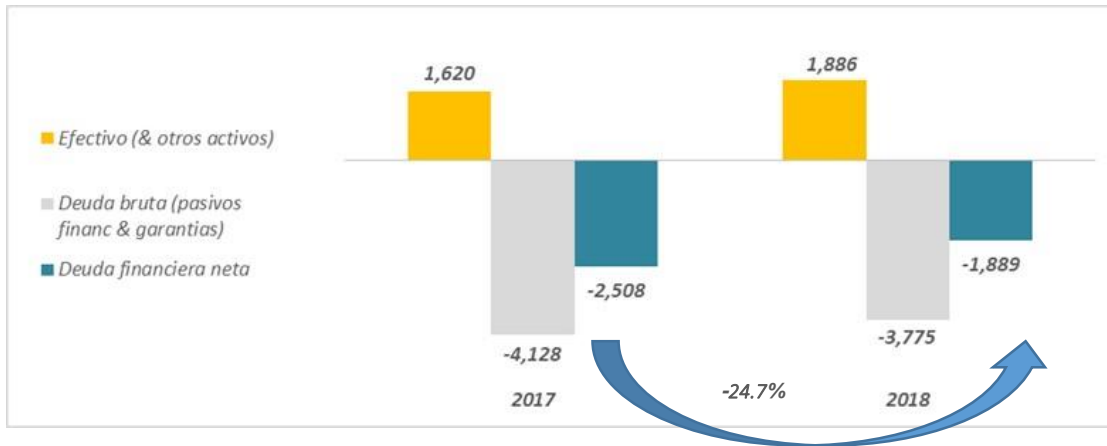
- Gasto de intereses mas bajos por disminuciones en las tasas repo en Brasil (-50 pbs a 6.5%) y Colombia (-50 pbs a 4.25%).
- El efecto positivo de menores gastos no recurrentes principalmente en Brasil.
- Un mayor ingreso de asociadas principalmente de operaciones en Brasil.
- Un mejor desempeño operacional en Colombia derivado de esfuerzos en productividad.

Propuesta de dividendos

- Un dividendo de COP \$312.12 por acción, equivalente a una distribución de 50% para los accionistas.
- La propuesta está sujeta a aprobación en la próxima Asamblea General de Accionistas que tendrá lugar el 27 de marzo de 2019.

Deuda financiera neta y caja de la holding ⁽¹⁾ 2018 grupo éxito

Mejores niveles por gastos financieros más bajos y mejor distribución del endeudamiento a nivel consolidado



DFN de la holding:

- ✓ COP\$1.89 billones a diciembre 31 de 2018, mejora de COP\$ 619.000 millones (-24.7% versus 2017).
- ✓ Tasa repo rate bajó 50 pbs en 2018 (4.25%) versus 2017 (4.75%).
- ✓ Tasas de interés por debajo de IBR3M + 3.5% en COP y de LIBOR3M + 1.75% en USD.

Caja de la holding:

- ✓ Disminución de la deuda bruta en COP\$ 353.000 millones.
- ✓ Nivel de DFN/EBITDA ajustado de 3.11 veces al final de 2018, el nivel más bajo desde 2015.

(1) Holding: incluye resultados de Almacenes Éxito S.A. sin las subsidiarias colombianas ni internacionales. (2) EBITDA ajustado: EBITDA de la holding + dividendos recibidos de las subsidiarias.
Nota: IBR 3M (Indicador Bancario de Referencia) 4.143%, Libor 3M 2.80763%.

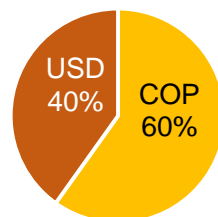
- **Crecimiento en ventas** en todos los países⁽¹⁾.
- **Margen EBITDA recurrente consolidado anual** aumentó 40 pbs a 5.7%⁽²⁾ en medio de un ambiente demandante macroeconómico y político en la región.
- **UPA** creció **28.3% en 2018** versus el año pasado.
- **Niveles de DFN/EBITDA ajustado:** 1.23 veces y 3.11 veces a nivel consolidado y individual.
- **Resultados positivos en los planes de acción y de control de costos** por país jalonaron el mejor desempeño operacional.
- Avances consistentes en **tráfico y monetización de activos:** Puntos Colombia y expansión de Viva Malls.
- **Innovación en tiendas:** Fresh Market (en la región), renovaciones de supermercados Extra e implementación de Wow y Cash & Carry en Colombia.
- **Transformación digital:** desarrollo del servicio de última milla y fortalecimiento de la estrategia omnicanal.
- Beneficios esperados del plan de sinergias anunciados en 2015, **alcanzados en 2018.**

Deuda por país, moneda y vencimiento

Deuda neta por país

31 Dic de 2018 (millones de pesos)	Colombia	Uruguay	Brasil	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	1,173,167	443,963	1,703,232	37,113	3,357,475
Deuda de largo plazo	2,895,570	-	4,419,625	-	7,315,195
Total deuda bruta ⁽¹⁾	4,068,737	443,963	6,122,857	37,113	10,672,670
Efectivo y equivalentes de efectivo	1,993,581	187,867	3,726,609	65,707	5,973,764
Deuda Neta	2,075,156	256,096	2,396,248	28,594	4,698,906

Deuda bruta a nivel Holding⁽²⁾ por moneda



Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

31 Dic de 2018 (millones de pesos)	Valor nominal ⁽³⁾	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	31/12/2018 ⁽³⁾
Largo plazo	1,850,000	Variable	Agosto 2025	1,362,525
Mediano plazo COP	838,000	Variable	Diciembre 2021	691,971
Mediano plazo- Bilateral	158,380	Fija	Abril 2019	158,380
Mediano plazo- USD	1,462,388	Variable	Diciembre 2020	1,462,388
Crédito rotativo - Sindicado	500,000	Variable	Agosto 2020	
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Agosto 2020	100,000
Corto plazo - Bilateral USD	87,743	Variable	Febrero 2019	87,743
Total deuda bruta	4,996,510			3,863,006

(1) Deuda sin garantías contingentes y cartas de crédito (2) Deuda a valor nominal (3) Los créditos en USD fueron convertidos a COP, utilizó la tasa de cierre del Banco de la República a Diciembre 31 de 2018 (3.249,75).

Estado de resultados y CAPEX por país

En millones de pesos colombianos	Colombia	Brazil	Uruguay	Argentina	Consolidado
	2018	2018	2018	2018	2018
Ingresos Operacionales	11,235,820	40,141,725	2,571,308	1,100,474	55,036,170
Utilidad Bruta	2,803,217	9,391,076	868,617	385,100	13,444,560
<i>% Ing Operacionales</i>	24.9%	23.4%	33.8%	35.0%	24.4%
Gastos de administración y ventas	-2,151,421	-6,780,339	-670,490	-339,440	-9,938,240
<i>% Ing Operacionales</i>	-19.1%	-16.9%	-26.1%	-30.8%	-18.1%
Depreciaciones y amortizaciones	-244,930	-687,128	-26,796	-12,042	-970,896
Total Gastos de administración y ventas	-2,396,351	-7,467,467	-697,286	-351,482	-10,909,136
<i>% Ing Operacionales</i>	-21.3%	-18.6%	-27.1%	-31.9%	-19.8%
Utilidad Operacional recurrente	406,866	1,923,609	171,331	33,618	2,535,424
<i>% Ing Operacionales</i>	3.6%	4.8%	6.7%	3.1%	4.6%
Ingresos y gastos no recurrentes	-73,333	-129,868	-8,186	13,191	-198,197
Utilidad Operacional (EBIT)	333,533	1,793,741	163,145	46,809	2,337,227
<i>% Ing Operacionales</i>	3.0%	4.5%	6.3%	4.3%	4.2%
EBITDA recurrente	651,796	2,610,737	198,127	45,660	3,506,320
<i>% Ing Operacionales</i>	5.8%	6.5%	7.7%	4.1%	6.4%
EBITDA	578,463	2,480,869	189,941	58,851	3,308,123
<i>% Ing Operacionales</i>	5.1%	6.2%	7.4%	5.3%	6.0%
Resultado financiero neto	-365,059	-408,865	9,552	-69,551	-833,922
CAPEX (en millones)					
En Pesos	410,804	1,978,799	60,774	9,600	2,459,977
<i>En moneda local</i>	410,804	2,435	631	111	

Análisis de suma de partes

(En millones de \$)	12M Ingresos Operacionales ⁽¹⁾	12M EBITDA recurrente	12M Utilidad Op recurrente	Deuda Neta (Ultimo trimestre) ⁽²⁾	Participación de Éxito	Valor de mercado de la participación ⁽³⁾
Colombia	11,235,820	651,796	406,866	2,075,156	100%	
Brazil	40,141,725	2,610,737	1,923,609	2,396,248	18.7%	3,389,320,093
Uruguay	2,571,308	198,127	171,331	256,096	62.5%-100% ⁽⁴⁾	
Argentina	1,100,474	45,660	33,618	- 28,594	100%	
Total	55,049,327	3,506,320	2,535,424	4,698,906		

(1) No incluye eliminaciones intercompañía (2) Deuda bruta (sin garantías contingentes y cartas de crédito) – Efectivo. (3) Capitalización Bursátil de GPA al 31/12/2018. (4) Éxito posee 100% de Devoto y 62.5% de Disco.

Balance general consolidado 2018

Balance General Consolidado (En millones de pesos colombianos)	Dic 2018	Dic 2017	Var %
Activos	65,108,101	63,433,322	2.6%
Activo corriente	35,137,623	33,960,011	3.5%
Caja y equivalentes de caja	5,973,764	5,281,618	13.1%
Inventarios	6,720,396	5,912,514	13.7%
Cuentas comerciales por cobrar	1,000,298	1,172,380	-14.7%
Activos por impuestos	724,290	722,658	0.2%
Activos no corrientes mantenidos para la venta	20,289,112	20,452,803	-0.8%
Otros	429,763	418,038	2.8%
Activos no corrientes	29,970,478	29,473,311	1.7%
Plusvalía	5,436,868	5,559,953	-2.2%
Otros activos intangibles	5,767,176	5,544,022	4.0%
Propiedades, planta y equipo	12,334,581	12,505,418	-1.4%
Propiedades de Inversión	1,633,625	1,496,873	9.1%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	814,039	817,299	-0.4%
Activo por impuestos diferidos	703,763	471,490	49.3%
Activos por impuestos	2,302,451	1,575,743	46.1%
Otros	977,975	1,502,513	-34.9%
Pasivos	46,150,403	43,700,968	5.6%
Pasivo corriente	33,957,741	32,289,247	5.2%
Cuentas por pagar	13,226,708	12,665,438	4.4%
Obligaciones financieras	2,320,284	1,906,774	21.7%
Otros pasivos financieros	1,037,191	645,363	60.7%
Pasivo no corrientes mantenidos para la venta	16,458,772	16,271,760	1.1%
Pasivos por impuestos	298,699	289,376	3.2%
Otros	616,087	510,536	20.7%
Pasivos no corrientes	12,192,662	11,411,721	6.8%
Cuentas por pagar	40,720	47,831	-14.9%
Obligaciones financieras	4,732,106	4,070,129	16.3%
Otras provisiones	2,330,648	2,457,220	-5.2%
Pasivos por impuestos diferidos	2,069,442	1,922,242	7.7%
Pasivos por impuestos	397,014	521,870	-23.9%
Otros	2,622,732	2,392,429	9.6%
Patrimonio	18,957,698	19,732,354	-3.9%
Participaciones no controladoras	11,307,958	11,892,786	-4.9%
Patrimonio de los accionistas	7,649,740	7,839,568	-2.4%

Nota: Las cifras no incluyen Vía Varejo S.A. (clasificado como activo para la venta).

Estado de flujos de efectivo consolidado 2018

Estado de Flujos de Efectivo Resumido	Dic 2018	Dic 2017	% Var
Ganancia (pérdida)	1,172,944	1,071,066	9.5%
Total ajustes para conciliar la ganancia (pérdida)*	4,314,547	4,974,383	-13.3%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	3,888,393	2,722,484	42.8%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(3,142,935)	(1,815,962)	73.1%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	300,065	(2,158,006)	-113.9%
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	1,045,523	- 1,251,484	-183.5%
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(451,471)	(84,867)	432.0%
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	594,052	- 1,336,351	-144.45%
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	- 3,112,614	- 3,210,708	-3.06%
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo	5,973,764	5,281,618	13.1%

Estado de resultados Almacenes Éxito⁽¹⁾



Estado de Resultados Almacenes Éxito	4T18	4T17	4T18/17	2018	2017	18/17
	Millones de pesos	Millones de pesos		Millones de pesos	Millones de pesos	
Ingresos Operacionales	3,079,107	3,018,240	2.0%	11,021,135	10,904,958	1.1%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	759,804 24.7%	729,045 24.2%	4.2%	2,597,188 23.6%	2,568,245 23.6%	1.1%
Gastos de Administración y Ventas <i>GA&V/Ingresos Operacionales</i>	-604,101 -19.6%	-581,482 -19.3%	3.9%	-2,325,562 -21.1%	-2,294,117 -21.0%	1.4%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	155,703 5.1%	147,563 4.9%	5.5%	271,626 2.5%	274,128 2.5%	-0.9%
Utilidad Operacional (Ebit) <i>Margen operacional</i>	133,660 4.3%	152,812 5.1%	-12.5%	200,921 1.8%	226,729 2.1%	-11.4%
Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito <i>Margen neto</i>	160,091 5.2%	187,374 6.2%	-14.6%	279,403 2.5%	217,713 2.0%	28.3%
EBITDA recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	202,532 6.6%	207,330 6.9%	-2.3%	469,797 4.3%	493,877 4.5%	-4.9%
EBITDA <i>Margen EBITDA</i>	180,489 5.9%	212,579 7.0%	-15.1%	399,092 3.6%	446,478 4.1%	-10.6%

(1) Nota: Información de la Holding: Almacenes Éxito S.A. sin subsidiarias colombianas o internacionales.

Tiendas, marcas y áreas

Marca por país	Almacenes	Area de ventas (m ²)
Colombia		
Éxito	252	628,593
Carulla	99	87,016
Surtimax	112	58,751
Super Inter	73	66,562
Surtimayorista	18	21,800
Total Colombia	554	862,722

Uruguay		
Devoto	58	39,886
Disco	29	33,421
Geant	2	16,411
Total Uruguay	89	89,718

Brazil		
Pão de Açúcar	186	240,127
Extra Hiper	112	686,585
Extra Super	150	164,250
Mercado Extra	23	39,066
CompreBem	13	17,658
Minimercado Extra	156	28,890
Minuto Pão de Açúcar	79	18,512
Assaí	144	597,990
Total Brazil	863	1,793,078

Argentina		
Libertad	15	103,967
Mini Libertad	12	2,110
Total Argentina	27	106,077

TOTAL	1,533	2,851,595
--------------	--------------	------------------



María Fernanda Moreno R.

Investor Relations Director

+574 6049696 Ext 306560

maria.morenorodriguez@grupo-exito.com

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

Envigado, Colombia

www.grupoexito.com.co

exitoinvestor.relations@grupo-exito.com

MEMBER OF
Dow Jones
Sustainability Indices

In Collaboration with RobecoSAM ●●



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