

Mayo 31 de 2016

Colombia

grupo **éxito**[®]

Brazil



Argentina

Libertad

Uruguay



Listed
BVC





Agenda

- ❑ **Resultados Operacionales del 1T16**
- ❑ **Integración Internacional**
- ❑ **Resultados Financieros Consolidados del 1T16**
- ❑ **Perspectivas y Observaciones**
- ❑ **Preguntas y respuestas**

Hechos destacados del 1T16

- ❑ **Sólido crecimiento en ventas mismos metros** en Colombia, Uruguay y Argentina y ventas resiliente en Brasil, impulsadas por Cash & Carry.
- ❑ **Capex consolidado de COP\$413,000 millones** (54% expansión, 46% mantenimiento).
- ❑ **Expansión:**
 - ✓ Col: 1 Éxito hipermercado, 3 Éxito express.
 - ✓ Bra: 1 Assaí, 1 Mini mercado Extra, 52 cierres & 15 almacenes bajo construcción.
 - ✓ Uru: 1 Devoto express.
 - ✓ **Total almacenes: 2,554** (Col: 570, Bra: 1,891, Uru: 66, Arg: 27; 3.9M m2).
- ❑ **Actualización en Gobierno Corporativo:**
 - Adopción de la **guía de Gobierno Corporativo de la OCDE**
 - **Miembros de Junta Independientes** elegidos como presidentes de todos los comités.
 - **Comité de Auditoría** compuesto exclusivamente por **Miembros de Junta Independientes**.
- ❑ Segundo evento Grupo Éxito **Open Day** con presencia de 30 inversionistas y analistas internacionales.
- ❑ **Vehículo Inmobiliario** Colombiano en proceso de estructuración.

Integración Internacional con Sinergias tangibles

- Implementación del **modelo comercial** Argentino **“Compra del Mes”**:
 - ✓ Colombia: **“Quincenazo”**.
 - ✓ Brasil: **“1, 2, 3 Passos Da Economia”**.
- **Implementación simultánea** en los 3 países.



- Rondas de **negociación conjunta** con proveedores.
- **Primera Rueda** de Negocios LatAm
Colombia Marzo 15 – 16
58 proveedores & 19 compradores internacionales
 - ✓ Brasil Mayo 3 – 4
67 proveedores & 14 compradores internacionales

Integración Internacional con Sinergias tangibles

Antes



Modelo Textil de Éxito

Después



- **Piloto** de una nueva presentación de la **categoría textil** en los hipermercados Extra de Brasil, inspirado por el modelo textil de Éxito.



- Apertura del primer almacén **Fresh Market** en Uruguay.



Sinergias en Latam impulsadas por iniciativas

Los resultados en línea con los objetivos de sinergias a cuatro años (2020) por un valor aproximado de 150 - 160 MUSD (~50BPs)

15
Iniciativas

2
New
Formats

Cash & Carry lanzado exitosamente en Colombia
“Aliados” está siendo replicado en Brasil

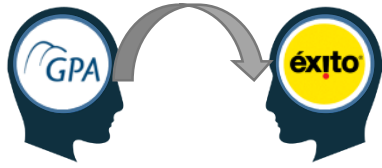
Joint Commodity purchasing: *Olive oil, Apples, Mozzarella, Salmon*
Ongoing “on top conditions” negotiation with 22 Global consumer good Suppliers
Non food negotiation leaded by Via Varejo

Negociación Regional
conjunta en marcha

+5
Closed
deals

Información de proveedores
Negociación de fletes marítimos
En proceso negociaciones de iluminación LED
Garantía extendida
Servicios de IT con proveedores de primera línea

Introducción del formato brasileiro Cash & Carry en Colombia



Lanzamiento de la **primera tienda en Bogotá** bajo la marca Surtimayorista, Inspirada en el modelo de negocio de Assaí.



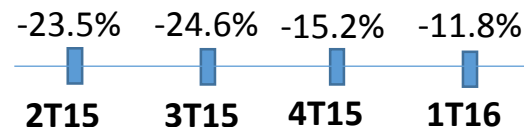
Ventas consolidadas Grupo Éxito

Grupo Éxito se consolida como el retailer especialista en alimentos de Sur América, ofreciendo un estructura balanceada y resiliente.

Ventas y mezcla por país

	1T16	Mezcla de ventas	
	Millones de pesos col	Alimentos	No alimentos
Colombia	2,658,009	74%	26%
Brazil	13,356,741	56%	44%
Uruguay	630,450	85%	15%
Argentina	328,482	71%	29%
Total *	16,973,682	60%	40%

- Mezcla de ventas 60% en alimentos (vs 56% 1T15).
- Alimentos:
 - Gran crecimiento del 11.1%, liderado por la categoría de frescos.
- No alimentos:
 - Desempeño positivo de la categoría de electrónica en Col, Uru & Arg.
 - Ganancia de cuota de mercado & mejora secuencial en SSS en Vía Varejo.



* Sin eliminaciones de las operaciones Intra-grupo
 Nota: Alimentos Brasil: Multivarejo. No alimentos: Vía Varejo + Cnova

Desempeño de ventas: Colombia

Sólido crecimiento de ventas impulsado por alimentos, el mayor trimestre en SSS en los últimos dos años

1T16	Ventas totales (Bn COP)	% Var. Ventas totales	Efecto calendario	%Var. SSS
Total Colombia	2,658	7.4%	1.5%	5.1%
Éxito	1,813	6.4%	1.5%	6.1%
Carulla	377	11.2%**	1.2%	6.4%**
Discount	411	11.3%	1.5%	5.6%
B2B*	56	7.9%	N/A	N/A

Éxito:

✓ Crecimiento a un dígito en **no alimentos y eventos comerciales**

✓ **Mejora en ventas mismos metros.**



Carulla:

✓ Crecimiento **dobles dígitos** liderado por ventas **de alimentos**.

✓ Clara mejora del desempeño de **no alimentos**.

✓ **Es la mejor marca en crecimiento de ventas mismos metros** en Colombia.

Formatos de Descuento:

✓ **Crecimiento doble dígito debido** al manejo y conocimiento de Super Inter en frascos y la optimización de surtido en los almacenes.

*B2B: Ventas de Aliados, Institucional y terceros.

** Excluye ventas de droguerías. Ventas totales aumentaron 8.6% and SSS 4.7% al excluir las ventas de droguerías.

Pilares comerciales de la marca Éxito

Palancas exitosas contribuyeron al crecimiento del 1T16



“**Quincenazo**”, la estrategia commercial desde Argentina



“**Insuperables**” en precios de un portafolio de productos básicos seleccionados.



Estrategia de precios bajos todos los días en la **categoría textil.**



“**Modelo de especialista en frescos**” transferido de Super Inter

Resultados operacionales 1T16: Colombia

Sólido Desempeño confirma la fuerte posición de Éxito en el Mercado

Colombia	1T16 Millones de pesos	1T15 Millones de pesos	1T16/15
Ingresos Operacionales	2,756,455	2,558,179	7.8%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	668,888 24.3%	596,718 23.3%	12.1%
Gastos de Administración y V <i>GAV /Ingresos Operacionales</i>	569,739 20.7%	516,041 20.2%	10.4%
Utilidad operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	99,149 3.6%	80,677 3.2%	22.9%
EBITDA Recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	158,335 5.7%	131,912 5.2%	20.0%

- **El margen bruto** aumentó **100 pb** principalmente por la contribución de los negocios complementarios y las mejoras en condiciones comerciales.
- **GA&V: mejoras en productividad** parcialmente compensadas por gastos mas altos producto del proceso de integración, costo de ocupación y tarifas de energía.
- **EBIT:** aumentó 40 pb debido a la contribución de los negocios complementarios (1/3 del margen).
- **EBITDA Recurrente:** crecimiento de doble dígito y aumento de **50 pb** confirman la solidez de la posición de Éxito en el Mercado.

Desempeño de ventas: Brasil

A pesar del escenario económico, se registró una evolución positiva de las ventas de alimentos. (+10.9%)

1T16	Ventas totales (Bn COP)	% Var. Ventas totales	% Var. SSS
Total Brazil	13,357	3.0%	0.8%
Alimentos	8,183	10.9%	6.0%
No Alimentos	3,399	-12.7%	-11.8%
E-commerce	1,774	7.7%	7.7%

Ventas totales y ventas mismos metros reflejaron el **retador ambiente macroeconómico**.

Alimentos:

- ✓ **56% de la mezcla** (vs. 52% 1T15).
- ✓ Crecimiento de **las ventas de alimentos** de 10.9% (vs. 7.1% en 2015), impulsadas por Cash & Carry.
- ✓ **Assaí (C&C)** registró el trimestre de **más alto crecimiento** desde 1T14 (+36.2%).
- ✓ Las mejores **SSS** de los últimos 12 meses.

No alimentos:

- ✓ Recuperación gradual y consistente de las ventas de Via Varejo
- ✓ Consistent **market share gains**.

E-commerce:

- ✓ Ganancia de **cuota de mercado** (+ 852 bps, alcanzando 15.6%).
- ✓ Crecimiento del **tráfico**
- ✓ **Teléfonos móviles** impulsaron 44% el tráfico total.

Nota: Variaciones en ventas totales y en ventas mismos metros están calculadas en moneda local

Resultados operacionales 1T16:Brasil

Desempeño impactado por un retador ambiente macro económico con un potencial de crecimiento en no alimentos.

Brasil

	1T16 Millones de pesos
Ingresos Operacionales	14,793,656
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	3,227,207 21.8%
Gastos de Administración y Ventas <i>GAV /Ingresos Operacionales</i>	3,071,743 20.8%
Utilidad operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	155,464 1.1%
EBITDA Recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	363,677 2.5%

Explicado por niveles de:
~4% EBITDA de alimentos
~1% EBITDA de no alimentos

- **El Margen bruto** reflejó una menor contribución de las categorías de no alimentos y la intensificación de las estrategias comerciales.
- **GA&V aumentaron por debajo de la inflación** (8.5% en moneda local vs 9.4%): disciplina en control de gastos.
- **Márgenes Ebit y Ebitda** reflejaron una menor contribución de las categorías de no alimentos y estrategias de precios competitivos (inversión para el futuro).

Desempeño de ventas: Uruguay

Notable crecimiento en ventas por encima de la inflación

1T16	Ventas totales (Bn COP)	% Var. Ventas totales	Efecto calendario	%Var. SSS
Uruguay	630	15.8%	0.6%	13.1%

- **Las ventas** se beneficiaron del Desempeño de la marca Devoto y de las **adecuadas estrategias comerciales**.
- Foco en el fortalecimiento del **formato de proximidad** con la marca **Devoto**.
- **Crecimiento en ventas mismos metros** por encima de la inflación en 250 pb. (13.1% vs CPI 10.6%).

Nota: La variación en ventas totales y mismos metros están calculadas en moneda local.

Resultados operacionales 1T16: Uruguay

Altos niveles de rentabilidad

Uruguay	1T16 Millones de pesos	1T15 Millones de pesos	1T16/15
Ingresos Operacionales	637,298	533,221	19.5%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	215,658 33.8%	185,083 34.7%	16.5%
Gastos de Administración y V <i>GAV /Ingresos Operacionales</i>	143,468 22.5%	145,545 27.3%	-1.4%
Utilidad operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	72,191 11.3%	39,538 7.4%	82.6%
EBITDA Recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	63,216 9.9%	47,921 9.0%	31.9%

- **GA&V** disminuyeron beneficiados por un programa de control de gastos.
- **EBIT** aumentó 82.6% y el margen alcanzó 11.3% de 7.4%.
- **El margen de EBITDA recurrente de +90 pb** incluyó: adecuadas estrategias comerciales, mezcla balanceada de formatos y liderazgo en el país.

Desempeño de ventas : Argentina

Crecimiento de ventas mismos metros superando el Mercado

1T16	Ventas totales (Bn COP)	% Var. Ventas totales	Efecto calendario	%Var. SSS
Argentina	328	30.7%	1.3%	30.8%

- **Ventas del formato de proximidad** crecieron un 71.9%.
- **Crecimiento en ventas de no alimentos fue de 36.7%**, aumentó su participación en 120 bps vs 1T15.
- **Crecimiento en Ventas mismos metros** impulsadas por la categoría de entretenimiento con un 40% en LFL.

Nota: La variación en ventas totales y mismos metros están calculadas en moneda local.

Resultados operacionales 1T16: Argentina

Rentabilidad derivada de optimización de costos y posicionamiento del negocio inmobiliario.

Argentina	1T16 Millones de pesos
Ingresos Operacionales	350,769
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	125,358 35.7%
Gastos de Administración y V <i>GAV /Ingresos Operacionales</i>	113,118 32.2%
Utilidad operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	12,240 3.5%
EBITDA Recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	14,726 4.2%

- **Los márgenes se** beneficiaron de la categoría de **no alimentos y los ingresos del negocio inmobiliario**.
- **Real Estate** contribuyó con +50% de la Utilidad operacional recurrente.
- **Optimización de costos y eficiencias administrativas** mitigaron los incrementos en costos laborales (+20%), energía (+90%), devaluación y impuestos en la mayoría de las provincias.
- **La Dinámica comercial** permitió ganar participación **de Mercado en 100 pb vs 1Q15**.

Desempeño Operacional Consolidado

Estado de Resultados Consolidado	1T16 Millones de pesos	1T15 Millones de pesos	1T16/15
Ingresos Operacionales	18,534,935	3,091,400	499.6%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	4,236,720 22.9%	781,801 25.3%	441.9%
Gastos de Administración y Ventas <i>GA&V/Ingresos Operacionales</i>	3,897,675 21.0%	661,586 21.4%	489.1%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	339,045 1.8%	120,215 3.9%	182.0%
Utilidad Operacional (Ebit) <i>Margen operacional</i>	214,216 1.2%	89,415 2.9%	139.6%
Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito <i>Margen neto</i>	947 0.0%	67,886 2.2%	-98.6%
EBITDA recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	599,956 3.2%	179,833 5.8%	233.6%
EBITDA <i>Margen EBITDA</i>	475,127 2.6%	149,033 4.8%	218.8%

**Las cifras de 1T16 no son comparables debido a que excluye los resultados de Brasil y Argentina los cuales consolidan desde Septiembre 1 de 2015.

Utilidad Neta del Grupo y Deuda Neta

Utilidad neta afectada por el impuesto a la riqueza y gastos financieros

	1T16 MCOP
EBIT	339,045
Impuesto a la riqueza	-52,462
Resultado financiero neto Colombia	-100,764
Resultado financiero neto Brasil	-263,482
Otros	66,844
Provisión de impuestos	11,766
Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito	947

En 1T16 la **Utilidad Neta** fue impactada principalmente por:

- Impuesto a la riqueza de 52 BnCOP
- Gastos financieros a nivel holding de 101 BnCOP

Deuda a nivel Holding

- Deuda financiera de **3.088 BnCOP y 450 M USD**
- Tasas de interés por debajo de **IBR*3M + 3.5%** en COP y **LIBOR3M + 1.75%** en USD
- Plan de desapalancamiento:
 - Capital de trabajo **enfocado en inventarios.**
 - Venta de activos **no estratégicos**
 - Indicador de endeudamiento cerrando 2016 por debajo del nivel del año anterior (3.8X)

Nota: La base de ingresos y gastos no recurrentes del 1T15 se benefició del ingreso derivado de la revalorización de la inversión en Uruguay.

* IBR: Indicador Bancario de Referencia – Market reference rate : 6.94%

Conclusiones

- **Gran tendencia positiva** en Colombia, Argentina y Uruguay con evolución positiva **en utilidades**.
- **Brasil** reflejó un comportamiento en ventas liderado por **alimentos**, a pesar de las condiciones de Mercado con **claras propuestas comerciales** de valor y **mejoras secuenciales** en las actividades de no alimentos. .
- **Productividad y optimización de costos**, un proceso en marcha en todas las unidades de negocio.
- **Utilidad neta impactada por el efecto del impuesto a la riqueza, la utilidad negativa de Brasil y el Servicio de la deuda**.
- **Indicadores de deuda** en línea con lo anunciado, un menor indicador progresivo en 2016 a nivel de la compañía matriz desde 3.8x de 2015.

Perspectivas y Observaciones

- **Foco en la expansión** en formatos rentables y actuales: **cash & carry y proximidad**.
- **Negocio Inmobiliario:**
 - ✓ **Nuevo vehículo** controlado por Éxito en proceso de obtención de recursos.
 - ✓ 13 proyectos actualmente en operación y 6 bajo estructuración para un total de 360,000 m2 de área arrendable
- 800,000 m2 de área arrendable en **Real Estate + negocios complementarios** garantizan un **gran potencial de creación de valor**
- **Brasil: estrategias clave para liderar el Mercado y rentabilidad de la recuperación futura:**
 - ✓ Expansión a través de formatos líderes Assaí & Minuto Pao de Acucar.
 - ✓ Conversiones clave de Extra a almacenes Assaí.
 - ✓ Potente estrategia comercial en Extra para promover el crecimiento.
 - ✓ Productividad y optimización de costos en Via Varejo, mientras se gana cuota de Mercado.
 - ✓ Integración de Via Varejo & Cnova, sinergias y consolidación de no alimentos.
- Implementación de **sinergias dinámicas** con ejecución real: **primer almacén Cash & Carry** en Colombia, **modelo textil** y **negociaciones de compras** en curso.

➤ **Éxito**, liderando una potente plataforma **omni-canal** en Latinoamérica.

Declaraciones sobre el futuro

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

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

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



www.grupoÉxito.com.co

Éxitoinvestor.relations@grupo-exito.com

Tel +574 3396560

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".