

Almacenes Éxito S.A.

Resultados Financieros Consolidados

3T17

Para el Tercer trimestre y acumulado a Septiembre 30 de 2017

Envigado, Colombia, Noviembre 14 de 2017. Almacenes Éxito S.A. (“Éxito” o “la Compañía” – BVC, Bolsa de Valores de Colombia: ÉXITO; Programa de ADRs: ALAXL), anuncia hoy sus resultados para el período terminado en septiembre 30 de 2017. Todas las cifras están expresadas en COP – Pesos Colombianos. Todas las comparaciones se realizan con el mismo período del año anterior, excepto cuando se indique lo contrario. Via Varejo S.A., es considerada como operación discontinua in los estados financieros de GPA a Septiembre 30 de 2017, debido a su actual proceso de desinversión tal como se anunció en el hecho relevante de Noviembre 23 de 2016, con un ajuste retrospectivo de las ventas netas y otras cuentas de pérdidas y ganancias, requeridas bajo IFRS 5/CPC 31 y aprobadas por la Resolución 598/09 de CVM – Venta de activos no corrientes y operaciones discontinuas.

Sólido Desempeño de GPA continuó beneficiando los resultados consolidados

HECHOS DESTACADOS

Operacionales

- Mejora en Utilidad Neta y en Utilidad por acción.
- El aumento de la contribución de GPA a los resultados ratifica la decisión estratégica de diversificación en la región.
- Crecimiento de las ventas y el EBITDA a pesar de una inflación más baja en la región. .
- Objetivo de Sinergias anuales (USD \$50M) ya se alcanzó en 3T17.
- Inversiones consolidadas del Grupo totalizaron \$626.000 millones.

Financieros

- **Ventas Netas** alcanzaron \$13,7 billones impulsadas por el crecimiento doble dígito en Brasil y alto crecimiento de un dígito en Uruguay.
- **EBITDA recurrente** aumentó 5.5% a \$670.127 millones con un margen del 4.8%
- **Utilidad Operacional recurrente** totalizó \$414.084 millones con un margen del 3.0%.
- **Utilidad Neta del Grupo** fue de \$30.339 millones en 9M17 de una pérdida neta de \$147.971 millones en 9M16.

Perspectivas

- Expectativas de sinergias LatAm excediendo los USD\$50 millones.
- Recuperación económica de mediano plazo esperada en Colombia, Brasil y Argentina.
- Foco en actividades de control del costo y gasto.
- Expansión centrada en formatos de retorno alto tal como el cash and carry en Brasil y Colombia.
- Alto potencial de las conversiones y remodelaciones de los almacenes premium.

“Los resultados en 3T17 nos brindan la confianza de la estrategia implementada en cada uno de los países donde la Compañía opera. En Brasil, destacamos las cifras positivas y el crecimiento del negocio de alimentos a través de Assaí, Extra y Pao de Açucar. En Colombia, la expansión de Surtimayorista, la innovación con el Carulla “Fresh Market” y las estrategias de reducción de costos crearán diferenciación en el largo plazo. En Uruguay, el formato de conveniencia con Devoto Express, continuará como el gran contribuyente a los resultados y en Argentina, vemos el país mostrando signos de recuperación económica y un negocio inmobiliario que continúa contribuyendo al resultado”. **Carlos Mario Giraldo - CEO Grupo Éxito.**

I. Desempeño Financiero y Operacional Consolidado

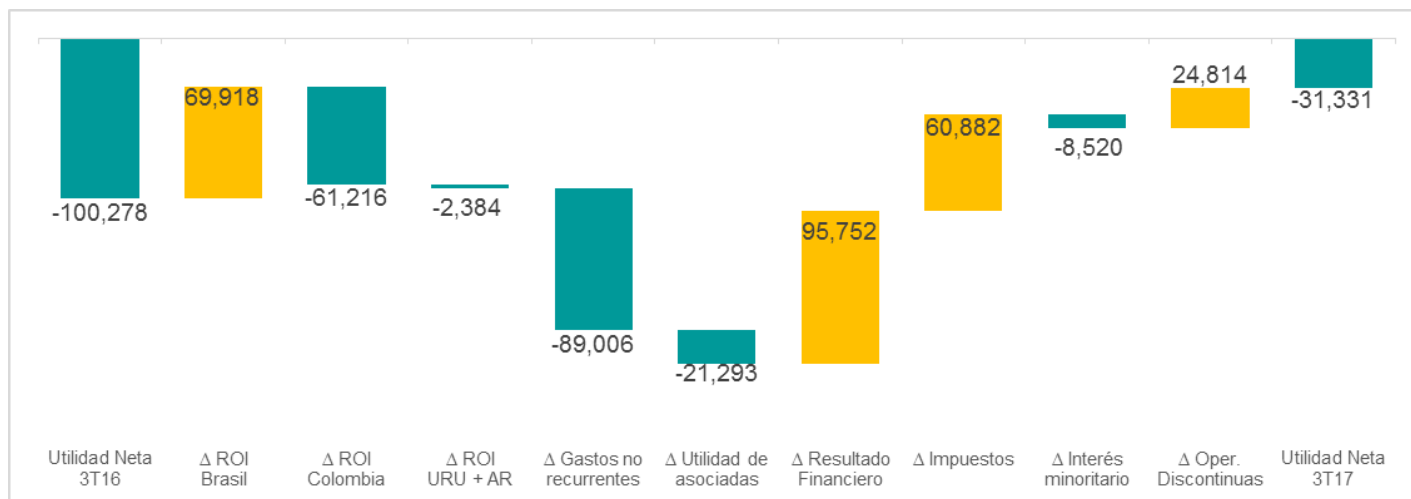
Estado de Resultados Consolidado	3T17	3T16	%Var	9M17	9M16	%Var
	Millones de pesos	Millones de pesos		Millones de pesos	Millones de pesos	
Ingresos Operacionales	13,919,543	12,823,243	8.5%	40,713,177	36,668,832	11.0%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	3,193,655 22.9%	3,033,663 23.7%	5.3%	10,000,949 24.6%	8,865,298 24.2%	12.8%
Gastos de Administración y Ventas <i>GA&V/Ingresos Operacionales</i>	-2,779,571 -20.0%	-2,625,897 -20.5%	5.9%	-8,348,078 -20.5%	-7,640,481 -20.8%	9.3%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	414,084 3.0%	407,766 3.2%	1.5%	1,652,871 4.1%	1,224,817 3.3%	34.9%
Utilidad Operacional (Ebit) <i>Margen operacional</i>	290,622 2.1%	373,310 2.9%	-22.1%	1,332,230 3.3%	973,743 2.7%	36.8%
Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito <i>Margen neto</i>	-31,331 -0.2%	-100,278 -0.8%	N/A	30,339 0.1%	-147,971 -0.4%	N/A
EBITDA recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	670,127 4.8%	635,319 5.0%	5.5%	2,403,242 5.9%	1,873,120 5.1%	28.3%
EBITDA <i>Margen EBITDA</i>	546,665 3.9%	600,863 4.7%	-9.0%	2,082,601 5.1%	1,622,046 4.4%	28.4%

Nota: Estados financieros consolidados a Septiembre 30 de 2016 incluyen el efecto de la re expresión de la operación discontinua de Via Varejo S.A. y Crova N.V. para efectos de comparación con 2017

- **Ingresos Operacionales consolidados** aumentaron 8.5% en 3T17 y en 11.0% en los primeros 9 meses del año 2017, impulsados por el gran desempeño de **Ventas netas** en Brasil, Uruguay y Argentina. Es gratificante ver que nuestra inversión en Brasil continúa contribuyendo fuertemente al desempeño consolidado del Grupo Éxito y ratifica la acertada diversificación de las inversiones en la región.
- La menor contribución de la categoría de alimentos a las ventas (58.7% de la mezcla vs 62.2% en 3T16) reflejó la tendencia de desaceleración de la inflación en la región mientras que los no alimentos se beneficiaron del resultado de las categorías de entretenimiento y textiles.
- **Otros Ingresos Operacionales** fueron un gran contribuyente al resultado con un importante aumento del 35.6% impulsado principalmente por el desempeño de los negocios complementarios, particularmente del negocio inmobiliario tanto de Colombia como de Argentina.
- **Utilidad bruta** aumentó 5.3% y el margen fue de 22.9% principalmente por la mezcla de ventas y el ambiente de consumo aún retador en la región. La utilidad 9M17 aumentó 40 puntos básicos y el margen fue de 24.6% como porcentaje de los Ingresos Operacionales.
- **Gastos de Administración y Ventas** disminuyeron como porcentaje de los Ingresos Operacionales tanto en el 3T17 como acumulado a septiembre comparado con el mismo período del año anterior. El menor gasto en 2017 confirma el continuo beneficio de los esfuerzos en productividad y otras iniciativas de reducción de gastos, a pesar del efecto de mayor inflación del año anterior.

Consolidado	3T16	4T16	1T17	2T17	3T17
Crecimiento de los GA&V	15.0%	17.8%	10.9%	9.0%	5.9%

- **Utilidad Operacional Recurrente** aumentó en 1.5% en 3T17 y en 34.9% en los primeros 9 meses del año versus el mismo período del año 2016. El margen de Utilidad Operacional aumentó 80 puntos básicos en el acumulado para un margen del 4.1% impulsado por el sólido desempeño de nuestra operación en Brasil.
- **El EBITDA recurrente** registró un crecimiento del 5.5% y 28.3% y el margen fue de 4.8% y 5.9% en 3T17 y 9M17 respectivamente. La mejora en margen en el acumulado reflejó el sólido resultado de ventas y de la utilidad bruta así como los menores gastos por los esfuerzos en productividad.
- **El resultado Neto consolidado** en 3T17 fue-\$31.331 M el cual se compara con -\$100.278 de Resultado Neto obtenido en el mismo período del año anterior.



La **Utilidad Neta del Grupo** en 3T17 tuvo una mejora de cerca de \$70.000 M sobre la registrada en 3T16 derivada de:

- **Sólido Desempeño operacional de Brasil.**
- **Mejor resultado financiero** debido a que las tasas de interés están bajando en Colombia y Brasil.

En los primeros 9 meses de 2017, la compañía registró una **Utilidad Neta de \$30.339 M**, la cual se compara con la pérdida de **-\$147.971 M** obtenida en el mismo período del año anterior.

Utilidad por Acción (EPS)

- La Utilidad diluida por acción fue de -\$69,99 por acción.

Capex

- **El nivel de CapEx consolidado** en 3T17 fue de \$626.000 M, de los cuales el 60% fue invertido en expansión retail y real estate así como en conversiones y el 40% restante fue utilizado en mantenimiento y en estructuras operacionales de soporte, actualización de los sistemas de informática y en logística.

- En Colombia, el CapEx totalizó \$92.000 M en 3T17 de los cuales cerca del 40% corresponde a proyectos inmobiliarios, incluyendo la construcción de los centros comerciales Viva Envigado y Viva Tunja.

Expansión Retail

- En Colombia, la Compañía abrió 3 Éxito, 2 Super Inter y 2 Surtimayorista (de conversiones) y adicionó 84 “Aliados”. En Brasil, la Compañía abrió 3 Minuto Pão de Açúcar, 1 Pão de Açúcar y 5 Assaí (4 convertidos de Extra Hiper). En Uruguay la Compañía abrió 2 almacenes Devoto Express.
- Como resultado, durante el 3T17, Grupo Éxito finalizó el período con 1.557 almacenes de retail, geográficamente diversificado en 573 almacenes en Colombia, 871 en Brasil, 83 en Uruguay y 30 en Argentina. Los almacenes de Brasil no incluyen las farmacias, estaciones de gasolina y los almacenes de la operación descontinuada de Via Varejo. El Grupo consolidado alcanzó 2.75 millones de metros cuadrados de área de ventas.

Expansión en Real Estate

- En Colombia, la Compañía continuó con la construcción de Viva Envigado, el cual ha avanzado un 47% y se espera que abra en el segundo semestre de 2018. La construcción de Viva Tunja avanzó un 20% y este centro comercial abrirá sus puertas en el 4T18.
- En Argentina, la construcción de Paseo San Juan avanzó y finalmente abrió a mediados de Octubre. Con esta apertura así como con las eficiencias a través del rediseño del área de ventas, el total de área arrendable en Argentina alcanzó los 167.000 m2. El centro comercial Paseo Rivera Indarte presenta un avance del 90% en las obras y se espera que abra a mediados de Diciembre.
- En Brasil, la Compañía reabrió el centro comercial en Extra Interlagos, agregando más de 2.400 m2 de área arrendable a los espacios existentes, con una tasa de ocupación del 100%.

Actividades Estratégicas

- Grupo Éxito fue incluido en el Índice Dow Jones Sustainability para Mercados Emergentes por 5to año consecutivo.

II. Desempeño Financiero y Operacional por País

Ventas Netas - Colombia

En M COP	3T17			Ajustado por efecto calendario (1)		9M 2017			Ajustado por efecto calendario (1)	
	Ventas Netas	Var. Ventas netas	Var. SSS	Var. Ventas netas	Var. SSS	Ventas Netas	Var. Ventas netas	Var. SSS	Var. Ventas netas	Var. SSS
Total Colombia	2,573,838	-3.7%	-5.6%	-4.1%	-6.0%	7,688,960	-2.9%	-4.1%	-2.7%	-4.0%
Éxito	1,754,060	-3.3%	-4.8%	-3.8%	-5.2%	5,239,367	-1.6%	-3.2%	-1.6%	-3.2%
Carulla	363,673	-5.2%	-5.6%	-5.4%	-5.9%	1,096,486	-3.9%	-4.5%	-3.5%	-4.1%
Surtimax + Super Inter	371,648	-8.6%	-10.1%	-8.9%	-10.3%	1,137,695	-7.1%	-7.9%	-6.6%	-7.4%
B2B(2) + Other	84,457	26.3%	8.9%	26.3%	8.9%	215,412	-4.8%	1.5%	-4.8%	1.5%

1) % Var. Ventas y SSS excluyendo un efecto calendario de +0.4% en 3T17 y -0.1% en los últimos 9M.

(2) B2B: Ventas de Aliados, Institucionales, Terceros y Surtimayorista.

- El ambiente macro en Colombia en 3T17 registró una mezcla de tendencias. Hubo una alta tasa de desempleo (9.2%) y un nivel de confianza del consumidor aún negativo (-10.3) comparado con el mismo período del año anterior. En contraste, el consumo en el país parece que entró en una fase de recuperación derivada de la reducción adicional en las tasas de interés año a año de 250 puntos básicos y una menor inflación (-330 pb) versus el mismo trimestre de 2016. Por lo tanto, las ventas retail, excluyendo combustible y vehículos, registró un crecimiento de 1.5% durante el tercer trimestre de este año.
- Las **Ventas Netas** de Grupo Éxito totalizaron \$2.57 billones con una contracción anual de 4.1% en 3T17 ajustadas por el efecto calendario, comparadas con el mismo período del año anterior (-3.7% incluyendo un efecto calendario de 0.4%). Este resultado incluye las ventas de 30 almacenes abiertos en los últimos 12 meses. En los 9M del año, las ventas en Colombia disminuyeron 2.7% ajustadas por el efecto calendario vs el mismo período del año anterior.
- El comportamiento de las ventas en Colombia estuvo afectado negativamente por una tendencia de inflación a la baja. El índice se redujo en 330 puntos básicos de 7.3% en 3T16 a 4.0% en 3T17, liderado principalmente por la desaceleración en la inflación de alimentos (de 10.6% en 3T16 a 2.2% en 3T17). La caída en la inflación de alimentos (-840 pb) afectó considerablemente las ventas, teniendo en cuenta la elevada mezcla de la categoría de alimentos dentro de las ventas de la Compañía, la cual fue de 72.9% en 3T17. La categoría de no alimentos se vio beneficiada del incremento en la participación de productos de electrónica y digital.
- Las ventas mismos metros en Colombia** disminuyeron en 6.0% en 3T17 ajustadas por el efecto calendario (-5.6% incluyéndolo) y en 4.0% ajustadas por el efecto calendario durante los 9M del año.
- El segmento **Éxito** ganó 30 puntos básicos y representó aproximadamente 68% de la mezcla de ventas en Colombia. Las ventas experimentaron un decrecimiento de 3.8% en 3T17 ajustadas por el efecto calendario y una disminución de 1.6% acumulado 9M17, ajustadas por el efecto calendario, debido principalmente a las ventas del formato de supermercado. En términos de ventas mismos metros, Éxito decreció 5.2% en 3T17 y un 3.2% en el período de 9M del año, ambos ajustados por el efecto calendario.
- Los segmentos premium y de bajo costo, cada uno representaron aproximadamente 14% de la mezcla de ventas. El desempeño de Carulla, Surtimax y Super Inter estuvo fuertemente afectado por un nivel muy bajo de inflación de alimentos considerando la elevada mezcla de esta categoría en sus ventas (97%). Sin embargo, la marca Carulla

continúa registrando un saludable margen EBITDA doble dígito mientras que Super Inter y Surtimax tuvieron un margen de rentabilidad de un dígito medio a nivel operacional, reflejando la estrategia de expansión rentable de la Compañía la cual se compara con la expansión agresiva no rentable a cualquier costo de otros competidores.

- Las ventas en el segmento **B2B y Otros** representaron aproximadamente 4% de la mezcla e incluyeron el aumento en ventas de 1.243 “Aliados” al 3T17 y un +27% de incremento en las ventas de “Surtimayorista”. Este formato se benefició de la apertura hasta la fecha de 4 almacenes rentables las cuales crecieron 2.7 veces por metro cuadrado comparado con la anterior marca. Se resalta el incremento de los almacenes esperados en el plan de 3 a 8 en 2017.
- Las ventas en el país también tuvieron una importante contribución del omni-canal (+20%, principalmente por comercio electrónico, market place y domicilios).

Desempeño Operacional en Colombia

Colombia	3T17	3T16	3T17/16	9M17	9M16	9M17/16
	En M COP	En M COP		En M COP	En M COP	
Ventas Netas	2,573,838	2,671,908	-3.7%	7,688,960	7,914,555	-2.9%
Otros Ingresos	122,865	99,684	23.3%	347,120	308,547	12.5%
Ingresos Operacionales	2,696,703	2,771,592	-2.7%	8,036,080	8,223,102	-2.3%
Utilidad Bruta <i>Margen bruto</i>	640,437 23.7%	679,741 24.5%	-5.8%	1,972,142 24.5%	2,019,340 24.6%	-2.3%
Gastos de Adm y Ventas <i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	-587,303 -21.8%	-565,391 -20.4%	3.9%	-1,767,769 -22.0%	-1,683,646 -20.5%	5.0%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	53,134 2.0%	114,350 4.1%	-53.5%	204,373 2.5%	335,694 4.1%	-39.1%
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	115,105 4.3%	171,742 6.2%	-33.0%	388,614 4.8%	516,611 6.3%	-24.8%

- Los **Ingresos Operacionales** disminuyeron 2.7% en 3T17 y 2.3% en el acumulado 9M afectados negativamente por un índice de inflación de alimentos más bajo. El desempeño de las ventas se benefició del aumento de los ingresos por los negocios complementarios, principalmente por el inmobiliario el cual creció cercad de un 30% durante el trimestre y a pesar de la reducción de los ingresos del negocio financiero comparado con el mismo período del año anterior, reflejando el débil consumo en el país y la tendencia de endeudamiento hasta la fecha.
- El margen bruto** en 3T17 reflejó el efecto negativo de la mezcla y menores ventas. El Margen bruto en el acumulado 9M tuvo un leve decrecimiento de 10 puntos básicos y fue de 24.5% como porcentaje de los Ingresos operacionales, recibió la contribución de mejoras en productividad principalmente de menor merma como porcentaje de las ventas, menores costos logísticos y foco en reducción de inventarios.
- Los **Gastos de Administración y Ventas** en 3T17 (+3.9%) aumentaron por debajo de la tasa registrada en los últimos 8 trimestres. El menor incremento vs 2T17 (+6.3%) y el nivel alcanzado en los 9M (+5.0%) reflejaron los grandes esfuerzos para controlar la mayor inflación del año anterior (5.75%) y su efecto negativo en la base de

gastos. Las actividades para optimizar los gastos incluyendo eficiencias operacionales y de productividad en los almacenes permitieron que éstos alcanzaran su nivel más bajo hasta la fecha.

Colombia	4T15	1T16	2T16	3T16	4T16	1T17	2T17	3T17
Crecimiento de los GA&V	8.2%	10.4%	13.1%	14.5%	9.4%	4.9%	6.3%	3.9%

- **Margen de Utilidad operacional recurrente** fue de 2.0% en 3T17 y de 2.5% acumulado 9M mientras que el margen **EBITDA recurrente** fue de 4.3% y 4.8% respectivamente. Los márgenes reflejaron los esfuerzos en productividad los cuales se vieron opacados por un desempeño muy débil en ventas producto de la desaceleración de la inflación y la presión en costos.
- En resumen, el resultado de ventas en Colombia reflejó el efecto negativo de una inflación más baja la cual opacó el beneficio obtenido del incremento en ingresos principalmente del negocio inmobiliario. Grupo Éxito aprovechó los resultados positivos de las acciones claras para controlar los costos y gastos, mantuvo bastante estable el margen bruto y una tendencia decreciente de gastos a pesar de un ambiente de consumo retador.

Ventas Netas – Brasil

En M COP	3T17			9M 2017		
	Ventas Netas	Var. Ventas Netas (1)	Var. SSS (1)	Ventas Netas	Var. Ventas Netas (1)	Var. SSS (1)
Total Brasil	10,171,471	8.1%	3.3%	29,534,066	8.7%	4.7%

(1) Variaciones en ventas y SSS en moneda local y ajustadas por el efecto calendario. Alimentos Brasil incluye: Multivarejo + Assaí. Via Varejo es registrado como operación discontinua.

- Brasil continuó con un alto desempleo y una tendencia débil de gasto del consumidor la cual no ha reaccionado aún a una inflación y tasas de interés de intervención más bajas. A pesar del ambiente retador, GPA ha logrado superar la industria y ganado participación de mercado lo que refleja el acierto de las estrategias de la Compañía.
- Las **Ventas Netas de GPA** del segmento de alimentos totalizaron \$10.2 billones en 3T17 y \$19.5 billones en el acumulado 9M17. Las venta aumentaron 8.1% y mismos metros en 3.3%, en moneda local en 3T17, ajustadas por el efecto calendario, comparadas con el mismo período del año anterior. Las ventas totales y mismos metros en GPA crecieron considerablemente producto del sólido crecimiento de Assaí, a pesar de la marcada deflación de alimentos en Brasil versus el año anterior y el segundo trimestre.
- Assaí registró un fuerte incremento en ventas de 25.2% y de 7.7% en mismos metros en moneda local y ajustadas por el efecto calendario, el cual superó de manera significativa la inflación y la deflación de alimentos. Este formato registró el mayor crecimiento combinado en volumen de ventas y tráfico de clientes de los últimos trimestres, derivado del desempeño sólido de los nuevos almacenes así como de los convertidos de Extra hiper, lo cual demuestra la aceptación de la marca entre los clientes.
- El exitoso plan de expansión de Assaí incluyó la apertura de 17 almacenes con 9 conversiones de la marca Extra Hiper en los últimos doce meses, para un total de 115 almacenes Assaí a la fecha. En 3T17, se abrieron 5 almacenes mientras 4 fueron convertidos de hipermercados Extra. El resultado de las conversiones continuó registrado un

crecimiento en ventas de cercad de 3.0x las cuales contribuyeron por ejemplo con +290 pb a las ventas trimestrales de Assaí.

- El gran desempeño de Assaí compensó el efecto deflacionario y la fuerte base de comparación como resultado de las acciones comerciales implementadas, incluyendo el desarrollo de nuevas categorías y mejoras en compras a través de la centralización con proveedores locales. La marca incrementó su contribución a las ventas de alimentos a un 42.9%, +590 puntos básicos comparado con el mismo trimestre del año anterior. La madurez de los almacenes y un mayor tráfico le permitieron a la marca ganar 330 puntos básicos de participación de mercado en 3T17 comparado con el mismo período de 2016.
- Multivarejo obtuvo crecimiento en ventas mismos metros positivo en moneda local y ganancia de participación de Mercado comparado con el año anterior, a pesar del plan de cierre de los almacenes que se han convertido (15 hipermercados a la fecha, con impacto negativo de 300 pb) y una tendencia de deflación de alimentos afectando su elevada mezcla en las ventas totales. En 3T17, Multivarejo mejoro su volumen de ventas y tráfico de clientes debido a sus acertadas actividades comerciales implementadas. El segmento se benefició de la recuperación de ventas y volumen de Pao de Açúcar mientras que la marca Extra hiper registró su mejor nivel de SSS entre los formatos y continuó ganando participación de mercado por décimo segundo trimestre consecutivo.
- La recuperación de Pão de Açúcar surgió de una revisión al surtido, el lanzamiento de productos ícono así como de las estrategias comerciales asertivas tales como el programa “My Discount” y la promoción “Collect & Win”. La App “My Discount” registró 3 millones de descargas e incrementó la base de clientes en 1 millón con promociones que representaron 25% de los clientes de la marca Pao de Açucar y 20% de Extra. El segmento logró una recuperación del volumen de ventas de aproximadamente 12% principalmente por un mayor tiquete promedio en 3T17 comparado con el trimestre anterior. La Compañía también lanzó un plan para renovar aproximadamente 50 almacenes Pao de Açucar para finales del año, de los cuales 11 estarán completamente renovados mientras que los otros 39 se harán de manera parcial.
- Extra Hiper obtuvo el mejor desempeño de ventas mismos metros de todas las marcas y registró un incremento en volumen y tráfico a pesar del efecto de la deflación de alimentos, impulsadas por el crecimiento de categorías de no alimentos y de iniciativas comerciales tales como la actividad transversal “1,2,3 Pasos de economía”.
- Extra Super mejoró en 3T17 en términos reales comparado con el trimestre anterior así como presentó una mejora en volumen de ventas durante el período a pesar del efecto de la deflación en alimentos y el ambiente macro retador.
- In términos de expansión de alimentos, durante el 3T17 la Compañía abrió 3 Minuto Pão de Açúcar, 1 Pão de Açúcar y 5 almacenes Assaí (4 convertidos de Extra Hiper). 9 almacenes adicionales están en proceso de conversión para el 4T17 totalizando 16 para final de año.

Desempeño Operacional en Brasil

Brasil	3T17	3T16	3T17/16	9M17	9M16	9M17/16
	En M COPM	En M COP		En M COP	En M COP	
Segmento de Alimentos						
Ventas Netas	10,171,471	9,114,806	11.6%	29,534,066	25,550,555	15.6%
Otros Ingresos	79,667	47,365	68.2%	214,885	155,143	38.5%
Ingresos Operacionales	10,251,138	9,162,171	11.9%	29,748,951	25,705,698	15.7%
Utilidad Bruta <i>Margen bruto</i>	2,228,082 21.7%	2,043,319 22.3%	9.0%	7,037,512 23.7%	5,900,009 23.0%	19.3%
Gastos de Adm y Ventas <i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	-1,900,939 -18.5%	-1,786,094 -19.5%	6.4%	-5,728,842 -19.3%	-5,169,482 -20.1%	10.8%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	327,143 3.2%	257,225 2.8%	27.2%	1,308,670 4.4%	730,527 2.8%	79.1%
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	511,125 5.0%	419,748 4.6%	21.8%	1,844,490 6.2%	1,185,340 4.6%	55.6%

Nota: Cifras de 3T17 y 3T16 no incluyen operaciones de Via Varejo S.A y Cnova N.V. operaciones (clasificadas como operaciones discontinuas).

- Crecimiento doble dígito bajo de los **Ingresos Operacionales** en pesos colombianos, a pesar de la deflación de alimentos derivado de un crecimiento consistente de clientes y volúmenes de Assaí, el sólido desempeño de Extra hiper y la recuperación de Pao de Açucar. Otros ingresos también fueron un contribuyente importante registrando un 68.2% de aumento en pesos colombianos. Los **Ingresos operacionales** aumentaron 15.7% y otros ingresos 38.5% en los primeros 9 meses de 2017.
- **Utilidad bruta** aumentó 9.0% comparado con el año anterior para un margen de 21.7% en 3T17 en pesos colombianos. El margen en moneda local se benefició de las estrategias comerciales muy precisas, la madurez de los almacenes Assaí y los bajos niveles de merma derivados de las iniciativas de sinergias.
- **Los GA&V** aumentaron por debajo de la inflación en moneda local en 100 pb debido a las iniciativas de eficiencia y productividad en Multivarejo (menor gasto de electricidad y de nómina) los cuales compensaron los requerimientos derivados de las conversiones y el plan de expansión de Assaí.
- **La Utilidad operacional recurrente** en 3T17 aumentó 27.2% en pesos colombianos y el margen pasó de 2.8% a 4.4% versus el mismo período del año anterior.
- **El EBITDA** recurrente en pesos colombianos aumentó 21.8% y el margen pasó de 4.6% a 5.0% en 3T17. En moneda local, el EBITDA recurrente aumentó 40 pb, producto de una expansión del margen tanto en Multivarejo como en Assaí del margen bruto y la dilución de gastos. En los primeros 9M17, el **EBITDA recurrente** aumentó 55.6% en pesos colombianos y el margen pasó de 4.6% a 6.2%. comparado con el mismo período del año anterior.
- El gran Desempeño de GPA a pesar de la deflación en alimentos y el persistente ambiente macro débil en Brasil, mostraron los beneficios del enfoque claro de la Compañía y los esfuerzos por mejoras operacionales. La sólida contribución a los resultados consolidados, beneficiaron los ingresos de Grupo Éxito y confirma la acertada inversión en este importante activo.

Ventas Netas y Desempeño Operacional en Uruguay

Uruguay	3T17	3T16	3T17/16	9M17	9M16	9M17/16
	En M COP	En M COP		En M COP	En M COP	
Ventas Netas	611,919	566,162	8.1%	1,884,257	1,722,643	9.4%
Otros Ingresos	3,979	3,537	12.5%	15,243	17,409	-12.4%
Ingresos Operacionales	615,898	569,699	8.1%	1,899,500	1,740,052	9.2%
Utilidad Bruta <i>Margen bruto</i>	204,549 <i>33.2%</i>	199,400 <i>35.0%</i>	2.6%	639,328 <i>33.7%</i>	601,916 <i>34.6%</i>	6.2%
Gastos de Adm y Ventas <i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	-171,199 <i>-27.8%</i>	-172,084 <i>-30.2%</i>	-0.5%	-511,975 <i>-27.0%</i>	-467,583 <i>-26.9%</i>	9.5%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	33,350 <i>5.4%</i>	27,316 <i>4.8%</i>	22.1%	127,353 <i>6.7%</i>	134,333 <i>7.7%</i>	-5.2%
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	39,553 <i>6.4%</i>	31,715 <i>5.6%</i>	24.7%	145,833 <i>7.7%</i>	136,408 <i>7.8%</i>	6.9%

- El ambiente macroeconómico en Uruguay mejoró producto de una inflación más baja (5.75% en 3T17 versus 8.9% en 3T16) así como de una mejora en la tasa de desempleo (7.8% vs 8.4% respectivamente).
- **Las Ventas Netas** en Uruguay aumentaron 5.7% en moneda local, en línea con la inflación, y 8.1% en pesos colombianos en 3T17 comparado con 3T16. La mezcla de ventas de alimentos en Uruguay ganó 70 puntos básicos a 87.7% en 3T17. De manera notable, la categoría de frescos creció a pesar de una fuerte caída en la inflación de alimentos durante el período mientras que la categoría de textiles registró un crecimiento doble dígito. El formato de conveniencia continuó contribuyendo a las ventas, creciendo por encima del 80% en el 3T17 versus el mismo período del año anterior, fuertemente beneficiado por la rápida expansión de los almacenes Devoto Express.
- Las ventas mismos metros en Uruguay aumentaron 4.0% en 3T17 en moneda local, ajustadas por efecto calendario, debido principalmente al aporte de la categoría de productos frescos y el segmento de no alimentos liderado por textiles y electrónica.
- De manera destacada, tuvimos un sólido desempeño de las ventas totales y mismos metros en Uruguay, a pesar de una caída en la inflación, especialmente en alimentos donde el índice pasó de 9.2% en 3T16 a 2.1% en 3T17, teniendo en cuenta el alto porcentaje de participación de la categoría de alimentos en las ventas de la Compañía en este país.
- En el acumulado 9M del año, las ventas netas en el país aumentaron 6.8% y 5.0% en términos de ventas mismos metros en moneda local y 9.4% en pesos colombianos.
- Los **Ingresos Operacionales** trimestrales aumentaron 8.1% y hasta 9.4% en pesos colombianos en 9M17 comparados con los mismos períodos del año anterior.

- **Utilidad Bruta** en 3T17 aumentó 2.6% en pesos colombianos y el margen fue de 33.2% como porcentaje de los ingresos operacionales, Los márgenes estuvieron afectados por una mayor actividad promocional, costos de logística aumentando por encima de la inflación así como el efecto de mezcla por una mayor participación del formato express en las ventas de la Compañía. La utilidad bruta en los 9M17 creció 6.2% en pesos colombianos con un margen del 33.7% como porcentaje de los ingresos operacionales.
- **Gastos de administración y ventas** decrecieron 0.5% en 3T17 y el margen mejoró 10 puntos en el acumulado 9 M como porcentaje de los Ingresos Operacionales. Los gastos trimestrales relacionados principalmente con incrementos salariales (+10.1%) superaron ampliamente la inflación y otras comisiones relacionadas a transacciones (+ 12%) e impuestos a la propiedad (+ 7.4%) fueron compensadas por los esfuerzos de la Compañía enfocados en eficiencias operacionales, planes de productividad para reducir la base de empleados (-150 FTE) y gastos de mercadeo mucho más bajos (-12%).
- El margen de **Utilidad Operacional Recurrente** aumentó de manera destacada un 22.1% a 5.4% en 3T17 mientras que el margen alcanzó 6.7% en el acumulado del año. **El margen de EBITDA** recurrente también ganó 80 puntos básicos a 6.4% en 3T17 y fue de 7.7% en los 9M17.
- Los márgenes en Uruguay continuaron mostrando un resultado positivo con una rentabilidad de retail saludable a pesar de una confianza del consumidor más baja y la fuerte presión de la inflación sobre los gastos debido al plan de optimización de la Compañía.

Ventas Netas y Desempeño Operacional en Argentina

Argentina	3T17	3T16	3T17/16	9M17	9M16	9M17/16
	En M COP	En M COP		En M COP	En M COP	
Ventas Netas	341,195	308,380	10.6%	982,062	960,717	2.2%
Otros Ingresos	21,792	16,898	29.0%	59,535	48,822	21.9%
Ingresos Operacionales	362,987	325,278	11.6%	1,041,597	1,009,539	3.2%
Utilidad Bruta	122,058	111,482	9.5%	354,991	344,432	3.1%
<i>Margen bruto</i>	33.6%	34.3%		34.1%	34.1%	
Gastos de Adm y Ventas	-121,601	-102,607	18.5%	-342,516	-320,169	7.0%
<i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	-33.5%	-31.5%		-32.9%	-31.7%	
Utilidad Operacional recurrente	457	8,875	-94.9%	12,475	24,263	-48.6%
<i>Margen operacional recurrente</i>	0.1%	2.7%		1.2%	2.4%	
EBITDA recurrente	4,344	12,114	-64.1%	24,305	34,761	-30.1%
<i>Margen de EBITDA recurrente</i>	1.2%	3.7%		2.3%	3.4%	

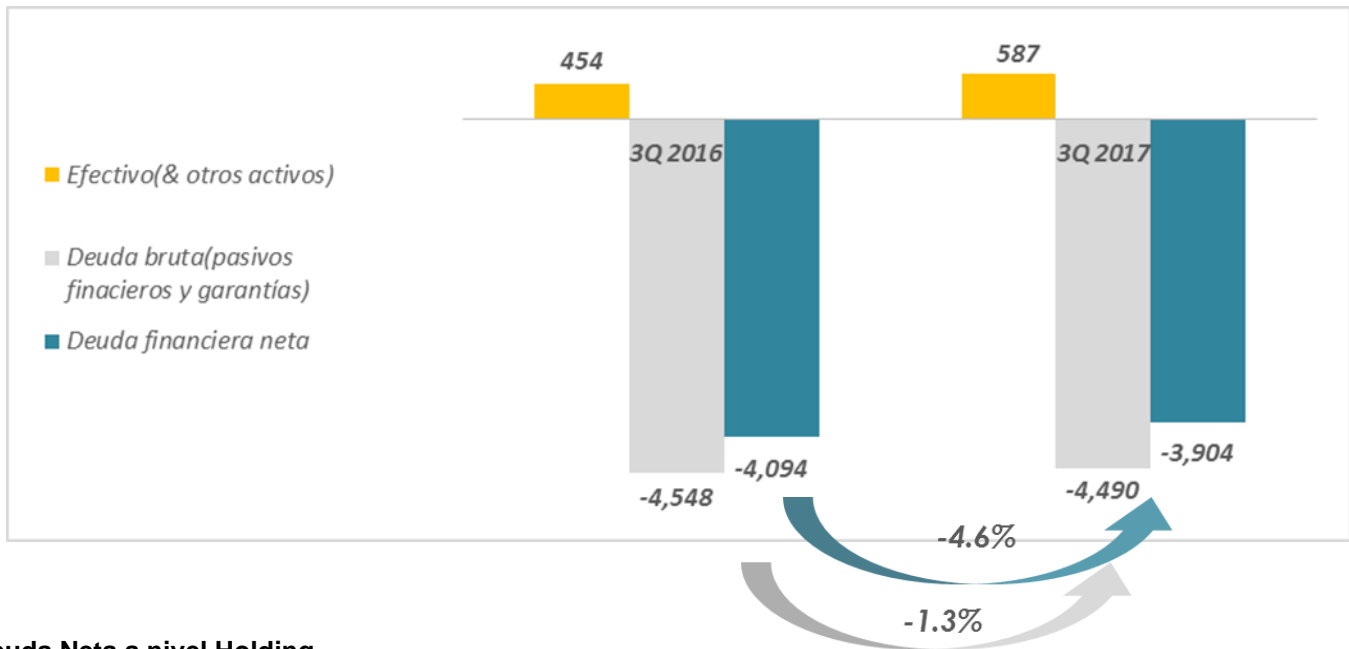
- El ambiente macro en Argentina ha experimentado una recuperación en los últimos meses versus la tendencia vista en los trimestres anteriores. En 3T17, la tasa repo disminuyó a 26.25% y el país experimentó la mayor desaceleración de la inflación de todos los países donde tenemos operaciones en LatAm (de 43.5% en 3T16 a 24.6% en 3T17). Estos elementos mejoraron el sentimiento de consumo en el país, a pesar de la recuperación no ha sido económicamente material aún. Las ventas minoristas permanecen débiles y según CAME se contrajeron 2.3% hasta

Septiembre comparado con el mismo período del año anterior, una mejora versus el 3.0% de decrecimiento reportado al 2T17. Argentina también parece tener un ambiente político menos volátil en este momento.

- Las **Ventas Netas** de Libertad en 3T17 aumentaron 10.6% en pesos colombianos. Las ventas netas totales y mismos metros en moneda local parecen beneficiarse por el mejor ambiente macro y registraron un crecimiento del 26.1%. El comportamiento de las ventas netas de Libertad fue sólido en medio de un ambiente de consumo aún complejo y el menor nivel de inflación (-1.890 puntos básicos). Las ventas netas también recibieron la contribución de los almacenes de conveniencia y el crecimiento del volumen en los hipermercados con gran resultado de las categorías de no alimentos tales como electrónica y textiles. La categoría textil sobresalió y registró un aumento en ventas del 74% en el trimestre con 55% de crecimiento en los primeros 9M del año comparado con el mismo período del año anterior. Tal resultado en prendas de vestir fue liderado por la exitosa implementación del modelo textil, presente ahora en 15 de nuestros hipermercados.
- La mezcla de ventas de alimentos en Argentina aumentó en 40% en 3T17 versus 3T16 a 74.8% principalmente por la expansión del formato de conveniencia.
- El crecimiento de los **Ingresos Operacionales trimestrales** en 3T17 reflejaron el Desempeño en retail positivo y la continua contribución del negocio inmobiliario.
- **La Utilidad bruta** registró un margen del 33.6% como porcentaje de los Ingresos Operacionales en 3T17, negativamente impactado por actividades comerciales y un efecto de mezcla debido al incremento de la participación de productos frescos, parcialmente beneficiado por la sólida contribución del negocio inmobiliario. En los 9M del año, el margen bruto permaneció estable en 34.1% como porcentaje de los Ingresos Operacionales.
- **Los GA&V** aumentaron 18.5% en pesos colombianos y estuvieron levemente por debajo de inflación en moneda local. Los gastos laborales se incrementaron muy por encima de inflación (+40%) parcialmente mitigados por esfuerzos en productividad. Para los 9M, los GA&V reflejaron el efecto del 40% de inflación de 2016.
- **El Margen Operacional Recurrente y de EBITDA recurrente** decrecieron en 3T17 y en el período 9M17 los cuales reflejaron la mejor tendencia de ventas y la sólida contribución del negocio inmobiliario, opacadas por el efecto negativo de la inflación del 40% del año anterior el cual afectó el costo y el gasto.

La Compañía espera que un ambiente político más estable y signos tempranos de recuperación macro en Argentina, continúen positivamente influenciando la tendencia de consumo en el país y los resultados de Libertad en los próximos trimestres.

III. Desempeño Financiero a nivel Holding



Deuda Neta a nivel Holding

- In 3T17, la Deuda Financiera Neta a nivel holding cerró en aproximadamente \$3.9 billones, representando una disminución de 4.6% versus el nivel del 3T16, debido principalmente a la centralización de caja a nivel holding y la optimización de cobro de cuentas por cobrar, entre otras.
- Las tasas de interés relacionadas con la deuda de la Compañía estuvieron por debajo de IBR3M +3.5% en Pesos y menor a LIBOR3M +1.75% en USD.
- La tasa repo en 3T17 de 5.25% estuvo 250 pb más bajo que el registrado en el mismo período del año anterior (7.75%).

Caja a nivel Holding

- En 3T17, la caja a nivel holding cerró en aproximadamente \$587.000 M, representando un incremento del 29.3% versus el nivel de 3T16. El flujo de caja se aumentó \$133,000 M debido principalmente a mejoras en capital de Trabajo.

IV. Estrategia internacional y proceso de sinergias

Seguimiento a la estrategia internacional y proceso de sinergias.

- Las sinergias capturadas al 3T17 en valor, **exceden el objetivo anual de 2017 de al menos USD50M**
- **Grupo Éxito confirma que la utilidad operacional recurrente esperada de las sinergias** excederá el guidance de USD50 M en 2017 a nivel consolidado.

LatAm

- Negociación conjunta en categorías para compra indirecta de productos (carros de Mercado, canastas, bolsas plásticas, entre otras)
- Intercambio de mejores práctica para reducir la merma en perecederos.
- Compras conjuntas.

Brasil

- Ejecución del Proyecto textil con la implementación en alrededor de 40 almacenes Extra Hiper en 2017.

Colombia

- Los Almacenes Surtimayorista ya son rentables y sus ventas aumentaron 2.7 veces por metro cuadrado comparado con el formato antes de la conversión. Este resultado positivo obtenido del cash and carry nos permite incrementar las aperturas esperadas de 3-como inicialmente se anunció- a un total de 8 en 2017.

Uruguay & Argentina

- La Compañía continúa con su plan de expansión en Uruguay y Argentina enfocado principalmente en la apertura de formatos de Proximidad.

V. Perspectivas

LatAm

Prioridades Estratégicas

- Integración LatAm con beneficios a nivel de utilidad operacional recurrente. De sinergias en 2017 excediendo USD50 M a través de 18 iniciativas en los 4 países, principalmente relacionadas con: Lanzamiento de un programa de fidelización renovado en Brasil, intercambio de mejores prácticas de Colombia y Brasil en cadena de abastecimiento para reducir la merma en perecederos y otras sinergias derivadas del proceso de integración en curso, entre los países.
- Reducción gradual de las tasas de interés en Colombia y Brasil pueden contribuir a reducir los gastos financieros e impulsar el consumo.
- Se espera recuperación de mediano plazo en Colombia, Brasil y Argentina.
- Foco en control de costos y gastos.
- Foco en formatos de alto retorno tales como cash and carry en Brasil y Colombia.
- Alto potencial de las conversiones y remodelaciones de almacenes premium.

Colombia

Prioridades estratégicas

- Grupo Éxito continúa enfocado en el control de gastos y en una expansión rentable para mantener la rentabilidad.
- Fortalecimiento de la diferenciación de textiles, el modelo de frescos de Super Inter, aliados, insuperables y penetración de marca propia para defender el posicionamiento de la Compañía en el mercado para mejorar los volúmenes de venta en el país.
- Programa de fidelización recientemente lanzado “Puntos Colombia” para mejorar la fortaleza de la Compañía en tráfico y monetización en el futuro cercano y un alto potencial para monetizar la base de activos intangibles de Grupo Éxito.

Guidance

- Apertura de 25 a 30 almacenes en formatos rentables principalmente en ciudades intermedias para contener la canibalización, incluyendo 8 almacenes cash & carry, para una expansión total de 35 mil metros cuadrados en 2017.
- Expansión inmobiliaria de Viva Malls representará 120 mil m2 de área bruta arrendable en 2018.
- Capex en Colombia de aprox \$300.000 M.

Brasil

Prioridades estratégicas

Aperturas de Assaí (5 almacenes) y conversiones (15 almacenes).

Foco en alimentos

Guidance

- Modelo textil colombiano a ser implementado en más de 40 almacenes hacia finales del año.
- Ganancia de participación de mercado en Multivarejo y Assaí.
- Margen de EBITDA recurrente de alrededor de 5.5% en el segmento de alimentos derivado de mayor rentabilidad en Assaí y estabilidad en Multivarejo.
- Capex: aprox R\$1.2 billones

Uruguay

Prioridades estratégicas

- Mantener sólido nivel de márgenes y continuar fortaleciendo la participación de mercado.

Guidance:

- Expansión de formatos de alta rentabilidad, tal como la apertura de 10 a 15 Devoto Express.

Argentina

Prioridades estratégicas

- Fortalecimiento del negocio inmobiliario como uno de las unidades clave para la Compañía en el país.

Guidance

- Construir cerca de 35.000 m² de GLA en los próximos 2/3 años.

VI. Información adicional

Teleconferencia de Resultados

Almacenes Éxito S.A le invita a participar en su teleconferencia de resultados del Tercer Trimestre de 2017

Fecha: Miércoles, Noviembre 15 de 2017
Hora: 9:00 a.m. hora New York
9:00 a.m. hora Colombia

Para participar, por favor, marque:
U.S. gratuito: 1 888 771 4371
Colombia gratuito: 01 800 9 156 924
Internacional (marcación fuera de Estados Unidos): +1 847.585.4405

Número de identificación de la teleconferencia: 45894744

Los resultados del 3T17 estarán acompañados de un audio webcast con presentación disponible en la página web de la compañía www.grupoexito.com.co bajo "Inversionistas" o en

<http://event.onlineseminarsolutions.com/wcc/r/1536632-1/402653EE4B643209361CE9A50B17D223?partnerref=rss-events>

Próximas publicaciones financieras

Resultados del Cuarto Trimestre de 2017 – February TBC, 2018

Contacto de Relación con Inversionistas y Prensa

María Fernanda Moreno R.

Directora de Relación con Inversionistas

+ (574) 339 6156 + (574) 339 6560

maria.morenorodriguez@grupo-Éxito.com

Cr 48 No. 32B Sur – 139 –Envigado, Colombia

Claudia Moreno B.

Directora de Comunicaciones

Tel + (574) 339 5174

claudia.moreno@grupo-Éxito.com

Cr 48 No. 32B Sur – 139 – Envigado, Colombia

Descripción de la Compañía

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

En 2016, los ingresos operacionales alcanzaron los COP51.6 billones principalmente 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 cerca de 1.600 almacenes: 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 lo convierten en el líder en todos los segmentos modernos de retail. Los hipermercados liderados bajo las marcas Éxito, Extra, Geant y Libertad; en supermercados premium con Carulla, Pão de Açúcar, Disco y Devoto; en proximidad bajo las marcas Carulla y Éxito Express, Devoto, Libertad Express y Minuto Pão de Açúcar. En descuento, la Compañía es líder con Surtimax y Super Inter y en Cash and Carry con Assai y Surtimayorista.

Aviso

Los Estados de Resultados consolidados a Septiembre 30 de 2016 incluyen el efecto de la re expresión de las operaciones discontinuas correspondientes a Via Varejo S.A. y Cnova N.V. para efectos de comparabilidad con 2017

VII. Anexos

Notas

- Cifras expresadas en billones de COP representan 1.000.000.000.000.
- Crecimiento y variaciones expresadas versus el mismo período del año anterior, excepto cuando se indique de otra forma.

Glosario

- **Resultados consolidados:** Incluye Almacenes Éxito con las subsidiarias colombianas
- **Resultados Holding:** incluye Almacenes Éxito sin subsidiarias colombianas o internacionales.
- **Resultados Colombia:** incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus subsidiarias en el país.
- **Ventas Netas:** ventas relacionadas con el negocio retail.
- **Ventas ajustadas:** ventas excluyendo el efecto calendario.
- **Otros Ingresos:** Ingresos relacionados con los negocios complementarios (inmobiliario, seguros, servicios financieros, compañía de transportes, etc.) y otros ingresos.
- **Ingresos Operacionales:** Ingresos totales relacionados con el total de ventas y otros ingresos.
- **Utilidad Operacional Recurrente (ROI):** Incluye la utilidad bruta ajustada por los Gastos de administración y ventas y las Depreciaciones y amortizaciones.
- **EBIT:** Incluye la Utilidad operacional recurrente ajustada por los otros ingresos/gastos no recurrentes.
- **EBITDA recurrente:** Medida de la rentabilidad que incluye el ROI ajustado por las D&A.
- **EBITDA:** Medida de la rentabilidad que incluye el EBIT ajustado por D&A.
- **Utilidad Neta:** Utilidad neta atribuible a los accionistas de Grupo Éxito.
- **Utilidad por acción:** Calculado sobre una base diluida.
- **Resultados Financiero:** Impactos de intereses, derivados, valoraciones, activos/pasivos financieros, cambios en la tasa de cambio y otros relacionados a caja, deuda y otros activos/pasivos financieros.

Estados Financieros Consolidados

1. Estado de Resultados Consolidado

Estado de Resultados Consolidado	3T17	3T16		9M17	9M16	
	En M COP	En M COP	3T17/16	En M COP	En M COP	9M17/16
Ventas Netas	13,692,439	12,655,713	8.2%	40,079,420	36,139,367	10.9%
Otros Ingresos	227,104	167,530	35.6%	633,757	529,465	19.7%
Ingresos Operacionales	13,919,543	12,823,243	8.5%	40,713,177	36,668,832	11.0%
Costo de Ventas	-10,725,888	-9,789,580	9.6%	-30,712,228	-27,803,534	10.5%
% / Ingresos Operacionales	-77.1%	-76.3%		-75.4%	-75.8%	
Utilidad bruta	3,193,655	3,033,663	5.3%	10,000,949	8,865,298	12.8%
% / Ingresos Operacionales	22.9%	23.7%		24.6%	24.2%	
Gastos de administración y ventas	-2,523,528	-2,398,344	5.2%	-7,597,707	-6,992,178	8.7%
% / Ingresos Operacionales	-18.1%	-18.7%		-18.7%	-19.1%	
Depreciaciones y amortizaciones	-256,043	-227,553	12.5%	-750,371	-648,303	15.7%
% / Ingresos Operacionales	-1.8%	-1.8%		-1.8%	-1.8%	
Total GA&V	-2,779,571	-2,625,897	5.9%	-8,348,078	-7,640,481	9.3%
% of Net Revenues	-20.0%	-20.5%		-20.5%	-20.8%	
Utilidad Operacional recurrente (ROI)	414,084	407,766	1.5%	1,652,871	1,224,817	34.9%
% / Ingresos Operacionales	3.0%	3.2%		4.1%	3.3%	
Ingresos y gastos no recurrentes	-123,462	-34,456	258.3%	-320,641	-251,074	27.7%
% / Ingresos Operacionales	-0.9%	-0.3%		-0.8%	-0.7%	
Utilidad Operacional (EBIT)	290,622	373,310	-22.1%	1,332,230	973,743	36.8%
% / Ingresos Operacionales	2.1%	2.9%		3.3%	2.7%	
Resultado financiero neto	-250,626	-346,378	-27.6%	-810,724	-909,926	-10.9%
% / Ingresos Operacionales	-1.8%	-2.7%		-2.0%	-2.5%	
Ingreso de asociadas & joint ventures	-8,097	13,196	N/A	-41,381	50,175	N/A
% / Ingresos Operacionales	-0.1%	0.1%		-0.1%	0.1%	
Utilidad antes de impuestos	31,899	40,128	N/A	480,125	113,992	N/A
% / Ingresos Operacionales	0.2%	0.3%		1.2%	0.3%	
Provisión de Impuestos	-38,813	-99,695	-61.1%	-134,286	-142,920	N/A
% / Ingresos Operacionales	-0.3%	-0.8%		-0.3%	-0.4%	
Utilidad Neta	-6,914	-59,567	N/A	345,839	-28,928	N/A
% / Ingresos Operacionales	0.0%	-0.5%		0.8%	-0.1%	
Utilidad Neta de operaciones discontinuas	57,072	-282,786	-120.2%	173,779	-804,838	N/A
% / Ingresos Operacionales	0.4%	-2.2%		0.4%	-2.2%	
Interés minoritario	-81,489	242,075	N/A	-489,279	685,795	N/A
% / Ingresos Operacionales	-0.6%	1.9%		-1.2%	1.9%	
Utilidad Neta	-31,331	-100,278	N/A	30,339	-147,971	N/A
% / Ingresos Operacionales	-0.2%	-0.8%		0.1%	-0.4%	
EBITDA Recurrente	670,127	635,319	5.5%	2,403,242	1,873,120	28.3%
% / Ingresos Operacionales	4.8%	5.0%		5.9%	5.1%	
EBITDA	546,665	600,863	-9.0%	2,082,601	1,622,046	28.4%
% / Ingresos Operacionales	3.9%	4.7%		5.1%	4.4%	

2. Balance General Consolidado

Balance General Consolidado (En millones de COP)	Sep 2017	Dic 2016	Var %
ACTIVOS	57,234,833	61,024,095	-6.2%
Activo corriente	28,151,980	32,628,094	-13.7%
Caja y equivalentes de caja	2,059,010	6,117,844	-66.3%
Inventarios	5,977,547	5,778,173	3.5%
Cuentas comerciales por cobrar	1,505,420	1,132,750	32.9%
Activos por impuestos	506,291	875,185	-42.2%
Activos no corrientes mantenidos para la venta	17,803,793	18,429,787	-3.4%
Otros	299,919	294,355	1.9%
Activos no corrientes	29,082,853	28,396,001	2.4%
Plusvalía	5,583,692	5,616,136	-0.6%
Otros activos intangibles	5,647,591	5,663,422	-0.3%
Propiedades, planta y equipo	12,225,481	12,256,656	-0.3%
Propiedades de Inversión	1,957,251	1,843,593	6.2%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	915,086	1,068,087	-14.3%
Activo por impuestos diferidos	-	-	NA
Activos por impuestos	1,244,388	581,947	113.8%
Otros	1,509,364	1,366,160	10.5%

Balance General Consolidado (En millones de COP)	Sep 2017	Dic 2016	Var %
PASIVOS	37,497,695	41,912,886	-10.5%
Pasivo corriente	26,299,712	30,853,598	-14.8%
Cuentas por pagar	9,028,078	11,537,028	-21.7%
Obligaciones financieras	2,314,497	2,963,111	-21.9%
Otros pasivos financieros	635,676	805,413	-21.1%
Pasivo no corrientes mantenidos para la venta	13,687,869	14,592,207	-6.2%
Pasivos por impuestos	195,635	303,418	-35.5%
Otros	437,957	652,421	-32.9%
Pasivos no corrientes	11,197,983	11,059,288	1.3%
Cuentas por pagar	47,639	42,357	12.5%
Obligaciones financieras	4,145,449	4,354,879	-4.8%
Otros pasivos financieros	2,459,964	2,706,629	-9.1%
Pasivos por impuestos diferidos	1,425,076	1,508,720	-5.5%
Pasivos por impuestos	631,944	502,452	25.8%
Otros	2,487,911	1,944,251	28.0%
Patrimonio	19,737,138	19,111,209	3.3%
Participaciones no controladoras	11,985,699	11,389,522	5.2%
Patrimonio de los accionistas	7,751,439	7,721,687	0.4%

3. Flujo de Efectivo Consolidado

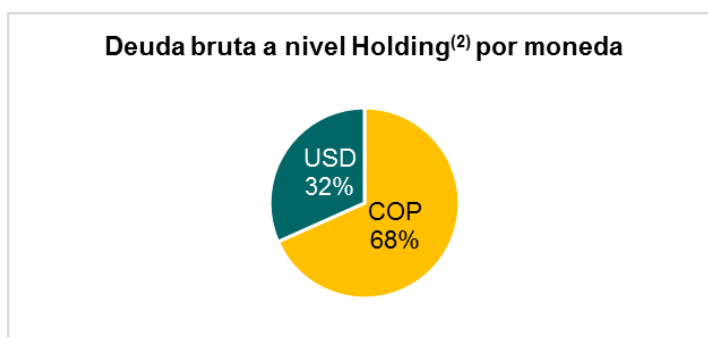
Estado de Flujos de Efectivo	9M de 2017	9M de 2016	% var 2017 / 2016
Ganancia (pérdida)	519,618	- 833,766	-162.32%
Total ajustes para conciliar la ganancia (pérdida)*	(4,789,806)	(5,127,390)	-6.6%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	(4,285,891)	(6,336,895)	-32.4%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(1,454,124)	(1,267,790)	14.7%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	(1,570,856)	936,387	-267.8%
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	- 7,310,871	- 6,668,298	9.64%
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	37,900	865,578	-95.6%
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	- 7,272,971	- 5,802,720	25.34%
Efectivo al principio del período de activos no corrientes mantenidos para la venta	3,710,833	-	NA
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	6,117,844	10,068,717	-39.24%
Efectivo al final del período de activos no corrientes mantenidos para la venta	496,696	581,239	-14.55%
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo	2,059,010	3,684,758	-44.12%

4. Deuda por país, moneda y vencimiento

Deuda neta por país

30 Septiembre de 2017 (millones de pesos)	Colombia	Uruguay	Brasil	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	1,174,688	381,241	1,318,821	75,422	2,950,173
Deuda de largo plazo	3,445,938	- 0	3,078,234	-	6,524,173
Total deuda bruta ⁽¹⁾	4,620,626	381,241	4,397,056	75,422	9,474,346
Efectivo y equivalentes de efectivo	752,790	106,904	1,170,745	28,570	2,059,010
Deuda Neta	3,867,836	274,337	3,226,311	46,852	7,415,336

(1) Deuda sin garantías contingentes y cartas de crédito



(2) Deuda a valor nominal

Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

30 Septiembre de 2017 (millones de pesos)	Valor nominal ⁽³⁾	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	30/09/2017 ⁽³⁾
Largo plazo	1,850,000	Variable	Agosto 2025	1,557,515
Mediano plazo COP	838,000	Variable	Diciembre 2020	838,000
Mediano plazo- Bilateral	158,380	Fija	Abril 2019	158,380
Mediano plazo- USD	1,321,502	Variable	Diciembre 2018	1,321,502
Crédito rotativo - Sindicado	500,000	Variable	Agosto 2018	370,000
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Agosto 2018	100,000
Corto plazo - Bilateral USD	79,290	Variable	Noviembre 2017 ⁽⁴⁾	79,290
Total deuda bruta	4,847,171			4,424,686

(3) Los créditos en USD fueron convertidos a COP utilizando la tasa de cierre del Banco de la República a septiembre 30 de 2017 (2,936.6)

(4) Con opción de extenderlo hasta Noviembre 2018

5. P&G y Capex por país

	Colombia	Brazil	Uruguay	Argentina	Consolidado
En millones de pesos colom	3T17	3T17	3T17	3T17	3T17
Ingresos Operacionales	2,696,703	10,251,138	615,898	362,987	13,919,543
Utilidad Bruta	640,437	2,228,082	204,549	122,058	3,193,655
<i>% Ing Operacionales</i>	23.7%	21.7%	33.2%	33.6%	22.9%
Gastos de administración y ventas	-525,332	-1,716,957	-164,996	-117,714	-2,523,528
<i>% Ing Operacionales</i>	-19.5%	-16.7%	-26.8%	-32.4%	-18.1%
Depreciaciones y amortizaciones	-61,971	-183,982	-6,203	-3,887	-256,043
Total Gastos de administración y ventas	-587,303	-1,900,939	-171,199	-121,601	-2,779,571
<i>% Ing Operacionales</i>	-21.8%	-18.5%	-27.8%	-33.5%	-20.0%
Utilidad Operacional recurrente	53,134	327,143	33,350	457	414,084
<i>% Ing Operacionales</i>	2.0%	3.2%	5.4%	0.1%	3.0%
Ingresos y gastos no recurrentes	-1,806	-121,644	-16	4	-123,462
Utilidad Operacional (EBIT)	51,328	205,499	33,334	461	290,622
<i>% Ing Operacionales</i>	1.9%	2.0%	5.4%	0.1%	2.1%
EBITDA recurrente	115,105	511,125	39,553	4,344	670,127
<i>% Ing Operacionales</i>	4.3%	5.0%	6.4%	1.2%	4.8%
EBITDA	113,299	389,481	39,537	4,348	546,665
<i>% Ing Operacionales</i>	4.2%	3.8%	6.4%	1.2%	3.9%
Resultado financiero neto	-99,018	-145,109	1,626	-8,125	-250,626

CAPEX (en millones)					
En Pesos	92,509	496,357	30,277	7,033	626,176
<i>En moneda local</i>	92,509	536	293	39	

Nota: Las cifras consolidadas incluyen eliminaciones y ajustes

6. Análisis de Suma de Partes

(COP Millions)	LTM net revenues ⁽¹⁾	LTM recurring EBITDA	LTM ROI	Net debt (Last quarter) ⁽²⁾	Éxito stake	Market Value of the Stake ⁽³⁾
Colombia	11,248,373	695,225	452,980	3,867,836	100%	
Brazil	40,434,685	2,487,016	1,780,602	3,226,311	18.72%	3,471,854
Uruguay	2,561,875	197,833	173,647	274,337	62.5%-100% ⁽⁴⁾	
Argentina	1,434,310	58,353	42,938	46,852	100%	
Total	55,679,243	3,438,427	2,450,167	7,415,336		

(1) No incluye eliminaciones entre compañías

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

(3) Capitalización de mercado de GPA al 30/09/2017

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

7. Almacenes Éxito - Estado de Resultados

Estado de Resultados Almacenes Éxito

	3T17	3T16		9M17	9M16	
	Millones de pesos	Millones de pesos	3T17/16	Millones de pesos	Millones de pesos	9M17/16
Ventas	2,563,439	2,663,461	-3.8%	7,666,684	7,880,451	-2.7%
Otros Ingresos Operacionales	80,545	69,634	15.7%	220,034	213,000	3.3%
Ingresos Operacionales	2,643,984	2,733,095	-3.3%	7,886,718	8,093,451	-2.6%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	599,183 22.7%	648,180 23.7%	-7.6%	1,851,518 23.5%	1,927,112 23.8%	-3.9%
Gastos de Administración y Ventas <i>GA&V/Ingresos Operacionales</i>	-576,684 -21.8%	-552,469 -20.2%	4.4%	-1,724,953 -21.9%	-1,637,439 -20.2%	5.3%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	22,499 0.9%	95,711 3.5%	-76.5%	126,565 1.6%	289,673 3.6%	-56.3%
Utilidad Operacional (Ebit) <i>Margen operacional</i>	20,977 0.8%	96,533 3.5%	-78.3%	73,917 0.9%	233,616 2.9%	-68.4%
Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito <i>Margen neto</i>	-31,331 -1.2%	-103,283 -3.8%	N/A	30,339 0.4%	-147,971 -1.8%	N/A
EBITDA recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	75,996 2.9%	147,239 5.4%	-48.4%	286,547 3.6%	453,716 5.6%	-36.8%
EBITDA <i>Margen EBITDA</i>	74,474 2.8%	148,061 5.4%	-49.7%	233,899 3.0%	397,659 14.5%	-41.2%

- **Ingresos Operacionales** disminuyeron debido a la tendencia de ventas afectadas por la menor inflación, Parcialmente compensadas por el crecimiento de los ingresos inmobiliarios (+30%).
- Los márgenes se vieron afectados por una debilidad en ventas compensados por el plan de reducción de costos y gastos

8. Almacenes Éxito - Balance General

Balance General Almacenes Éxito	Sep 2017	Dic 2016	Var %
ACTIVOS	15,164,150	15,450,108	-1.9%
Activo corriente	2,238,406	2,695,276	-17.0%
Caja y equivalentes de caja	586,761	1,098,825	-46.6%
Inventarios	1,232,502	1,077,659	14.4%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	153,903	183,330	-16.1%
Activos por impuestos	125,050	191,292	-34.6%
Otros	140,190	144,170	-2.8%
Non-current Assets	12,925,744	12,754,832	1.3%
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	163,964	174,413	-6.0%
Propiedades, planta y equipo	2,423,585	2,497,016	-2.9%
Propiedades de Inversión	453,296	312,047	45.3%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	8,329,479	8,207,810	1.5%
Otros	102,343	110,469	-7.4%

Balance General Almacenes Éxito	Sep 2017	Dic 2016	Var %
PASIVOS	7,412,711	7,728,421	-4.1%
Pasivo corriente	3,860,183	3,930,675	-1.8%
Cuentas por pagar	2,174,522	2,968,282	-26.7%
Obligaciones financieras	1,076,826	469,362	129.4%
Otros pasivos financieros	77,399	87,457	-11.5%
Pasivos por impuestos	29,268	43,920	-33.4%
Otros	502,168	361,654	38.9%
Pasivos no corrientes	3,552,528	3,797,746	-6.5%
Cuentas por pagar	3,374,060	3,499,454	-3.6%
Otras provisiones	18,699	23,093	-19.0%
Pasivos por impuestos diferidos	70,241	201,049	-65.1%
Otros	89,528	74,150	20.7%
Patrimonio	7,751,439	7,721,687	0.4%

9. Indicadores financieros

	Indicadores a nivel consolidado		Indicadores a nivel holding	
	Septiembre 2017	Diciembre 2017	Septiembre 2017	Diciembre 2017
Activos / Pasivos	1.52	1.44	2.05	2.00
Liquidez (Activo Corriente / Pasivo Corriente)	1.07	1.06	0.58	0.69

10. Número de almacenes y área de ventas

Almacenes y área de ventas	Alm	Área de ventas (m2)
Colombia		
Éxito	266	632,071
Carulla	100	84,961
Surtimax	132	69,239
Super Inter	71	64,395
Surtimayorista	4	6,654
Total Colombia	573	857,320
Uruguay		
Devoto	52	37,880
Disco	29	31,446
Geant	2	16,439
Total Uruguay	83	85,765
Brasil		
Pao de Acucar	185	239,041
Extra hiper	118	723,331
Extra super	188	214,840
Minimercado Extra	183	45,928
Minuto Pao de Acucar	82	19,501
Assaí	115	460,049
Total Brasil	871	1,702,690
Argentina		
Libertad	15	107,251
Mini Libertad	15	2,446
Total Argentina	30	109,697
TOTAL	1,557	2,755,472

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 contenida

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”.
