

# Almacenes Éxito S.A.

(BVC: EXITO)



## Resultados Financieros Consolidados

### Para el tercer trimestre y acumulado a Septiembre 30 de 2015

# 3T15

BVC (Bolsa de Valores de Colombia): "EXITO" Programa ADR: "ALAXL"

Medellín, Colombia – noviembre 27 de 2015 - Almacenes Exito S.A. ("EXITO" o "la Compañía"), la empresa de comercio al detal (retail) más grande en Colombia, anunció hoy sus resultados consolidados a septiembre 30 de 2015. Todas las cifras están expresadas en pesos colombianos.

Tasa de cambio a Sept 30, 2015: 1 USD = COP\$3,121.94 BRL3.97 ARG 9.42 y UYU 29.12

## El Nuevo Grupo Éxito: consolidación de las recientes operaciones adquiridas en Brasil y Argentina

### Hechos destacados del tercer trimestre de 2015

#### CONSOLIDADO

- **Ventas**, alcanzaron \$7.01 billones y aumentaron 203.1% debido principalmente a la consolidación de las operaciones de Brasil y Argentina. Las ventas en 2015 incluyen el resultado del trimestre de Disco así como el del mes de Septiembre de las operaciones de Brasil y Argentina.
- **Utilidad Operacional Recurrente** registró un margen de 4.7% en el 3T15 producto principalmente de un buen control de gastos en Colombia y una sólida rentabilidad en Brasil en medio de un ambiente macroeconómico desfavorable.
- **Utilidad Neta atribuible a Grupo Éxito** aumentó 29.6% in 3T15 debido principalmente al sólido desempeño financiero neto en Colombia y la contribución positiva de GPA y Libertad.
- **Deuda Neta** alcanzo COP\$6.6 billones atribuibles principalmente a las adquisiciones de GPA y Libertad las cuales totalizaron \$4.5 billones. En una base proforma, la Deuda Neta/Ebitda es 1.42x y de 0.3x proyectada para finales del año.

#### COLOMBIA

**Ventas:** aumentaron 11.0% en 3T15 a \$2.4 billones y representaron 34.4% de las ventas consolidadas. Se destaca el incremento del 130% en las ventas totales del segmento Descuento y su sólido crecimiento del 4.3% en ventas mismos metros.

**Utilidad operacional recurrente:** registró un incremento del 0.4% con un margen del 5.2% en 3T15. Este buen resultado es el mejor desempeño de este año con una mejora frente al primer semestre, debido principalmente a un buen control de los gastos.

#### BRASIL

**Ventas:** totalizaron \$3.9 billones en Septiembre, siendo este el mejor mes del trimestre medido en moneda local. Las ventas de Brasil representaron el 55.8% de las ventas consolidadas del Grupo Éxito. El segmento de alimentos reportó un sólido desempeño principalmente por las ventas de Assaí, la renovación de los almacenes Extra y la apertura de 124 almacenes en los últimos 12 meses.

**ROI:** registró un buen margen de 4.4% en septiembre, en medio de un ambiente macroeconómico desfavorable.

#### URUGUAY & ARGENTINA

**Ventas:** En Uruguay aumentaron significativamente un 300% debido principalmente a la consolidación de Disco y al buen desempeño de las ventas de Geant y Devoto.

Argentina reportó el más alto crecimiento de ventas por volumen de alimentos del año, un incremento doble dígito en ventas de no alimentos y en productividad de los hipermercados.

**ROI** registró un margen de 4.3% como porcentaje de los Ingresos Operacionales en Septiembre producto de la consolidación de Grupo Disco y un estricto control de gastos en Uruguay, además de la contribución del negocio inmobiliario en Argentina.

## Estado de Resultados Consolidado

En millones de pesos Colombianos

	Grupo Éxito					
	3T15*	3T14**	% Var	9M15	9M14**	% Var
Ventas	7.017,358	2,315,558	203.1	12,892,688	7,111,056	81.3
Otros ingresos operacionales	408,162	81,843	398.7	577,715	231,459	1496
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>7.425,520</b>	<b>2,397,401</b>	<b>209.7</b>	<b>13,470,403</b>	<b>7,342,515</b>	<b>83.5</b>
Costo de ventas	(5.512,775)	(1,776,705)	210.3	(10,013,330)	(5,506,371)	81.8
<b>Utilidad bruta</b>	<b>1.912,745</b>	<b>620,696</b>	<b>208.2</b>	<b>3,457,073</b>	<b>1,836,144</b>	<b>88.3</b>
Gastos de administración y ventas	(1.434,360)	(440,361)	225.7	(2589,455)	(1,314,738)	97.0
Depreciaciones y amortizaciones	(130,207)	(45,649)	185.2	(244,882)	(149,540)	63.8
<b>Total Gastos de administración y ventas</b>	<b>(1.564,567)</b>	<b>(486,010)</b>	<b>221.9</b>	<b>(2,834,337)</b>	<b>(1,464,278)</b>	<b>93.6</b>
<b>Utilidad operacional recurrente (ROI)</b>	<b>348,178</b>	<b>134,686</b>	<b>158.5</b>	<b>622,736</b>	<b>371,866</b>	<b>67.5</b>
Ingresos y gastos no recurrentes	(69,059)	(181)	38054.1	(39,641)	6,123	-747.4
<b>Utilidad operacional (EBIT)</b>	<b>279,119</b>	<b>134,505</b>	<b>107.5</b>	<b>583,095</b>	<b>377,989</b>	<b>54.3</b>
Ingreso financiero neto	75,339	23,245	224.1	121,965	55,606	119.3
Ingreso de asociadas y joint venture	3,804	2,692	41.3	(3,820)	23,875	-116.0
Utilidad antes de impuestos	358,262	160,442	123.3	701,240	457,470	53.3
Provisión de Impuestos	(121,000)	(42,715)	183.3	(208,430)	(142,458)	46.3
<b>Utilidad Neta</b>	<b>237,262</b>	<b>117,727</b>	<b>101.5</b>	<b>492,810</b>	<b>315,012</b>	<b>56.4</b>
Intereses de no controladoras (interés minoritario)	89,040	3,355	2553.9	114,887	8,635	1230.5
<b>Utilidad Neta atribuible a Grupo Éxito</b>	<b>148,222</b>	<b>114,372</b>	<b>29.6</b>	<b>377,923</b>	<b>306,377</b>	<b>23.4</b>
<b>EBITDA Recurrente (ROI+D&amp;A)</b>	<b>478,385</b>	<b>180,335</b>	<b>165.3</b>	<b>867,618</b>	<b>521,406</b>	<b>66.4</b>
<b>EBITDA (EBIT+D&amp;A)</b>	<b>409,326</b>	<b>180,154</b>	<b>127.2</b>	<b>827,977</b>	<b>527,529</b>	<b>57.0</b>

\* Las cifras de 2015 incluyen los resultados trimestrales de las operaciones en Colombia y en Uruguay y solo los resultados financieros del mes de Septiembre de 2015 de las operaciones de Brasil y Argentina.

\*\*La base de 2014 no es comparable debido a que excluye la operación de Grupo Disco en Uruguay así como los resultados financieros de las operaciones de Brasil y Argentina.

De conformidad con lo dispuesto en la ley y reglamentaciones jurídicas, las empresas colombianas que cotizan en bolsa están obligadas a realizar la convergencia de la información financiera de los principios de contabilidad generalmente aceptados en Colombia - también conocida como Colgaap- a las Normas Internacionales de Información Financiera - NIIF a partir de 2015. Esta es la primera vez que las compañías en Colombia reportan bajo NIIF y por lo tanto, los resultados financieros trimestrales están expresados bajo los nuevos estándares para hacer las bases comparables.

**Nota:** La información financiera presentada corresponde a una estructura de suma de partes e incluye los resultados trimestrales de las operaciones de Grupo Éxito en Colombia y Uruguay y los resultados financieros solo del mes de Septiembre de 2015 de las operaciones de Brasil y Argentina debido al momento de estas adquisiciones. Por lo tanto, la información aquí presentada estará sujeta a ajustes al momento de la finalización del año fiscal debido a que el proceso de consolidación continúa.

## Ventas por segmento

	3T15			9M15		
	Ventas totales (Bn COP)	% Var. Ventas Totales	% Var Ventas mismos mt.	Ventas totales (Bn COP)	% Var. Ventas Totales	% Var Ventas mismos mt.
Total Colombia	2,416	11.0	1.8	7,325	10.1	-0.3
Éxito	1,606	0.3	1.9	4,933	-1.2	-1.0
Carulla	368	1.8	-0.3	1,078	1.7	0.0
Discount	390	130.8	4.3	1,145	130.4	4.9
Otros*	52	54.3	6.1	169	62.6	N/A
Total Brasil**	3,918	-5.5	-8.3	3,918	-5.5	-8.3
Alimentos	2,268	5.8	2.0	2,268	5.8	2.0
No Alimentos	957	-19.1	-20.9	957	-19.1	-20.9
E-commerce	693	12.0	12.0	693	12.0	12.0
Total Otros	685			1,651		
Uruguay		300.0	11.5		233.5	11.2
Argentina**		26.2	26.2		26.2	26.2

\* La base de 2015 incluye los resultados trimestrales de las operaciones de Colombia y Uruguay y solo el mes de Septiembre de 2015 de las operaciones de Brasil y Argentina.

## Comportamiento de Ventas en el 3T15

**Ventas Consolidadas** aumentaron 203.1% en el tercer trimestre de 2015 para un total de \$7.01 billones comparado con el mismo período del año anterior. Las ventas consolidadas hasta septiembre 30 aumentaron 81.3% a \$12.8 billones. Las cifras del 2015 incluyen las ventas de Grupo Disco, debido a que Grupo Éxito tomó el control de ese grupo este año, así como así como las ventas del mes de Septiembre de Argentina y Brasil. La mezcla de ventas en el trimestre fue de 22% de no alimentos y 78% de alimentos.

## Ventas totales en Colombia

En el tercer trimestre de 2015, Colombia continuó experimentando ventas al por menor positivas pero moderadas en medio de un consumo afectado por la devaluación del peso colombiano, altos niveles de inflación y moderado crecimiento económico.

Las ventas en Colombia totalizaron \$2.4 billones en el 3T15 y representaron 34.4% de las ventas consolidadas. El crecimiento fue de 11% comparado con el 3T14 debido a la consolidación de Super Inter que representó un 8%. La expansión orgánica y las ventas de la unidad de negocio de B2B también contribuyó con el crecimiento total, principalmente por la expansión de la red de Aliados el cual representa cerca del 15% de las ventas de Surtimax e inició la expansión con la marca Super Inter en el Valle y la región cafetera.

Las ventas mismos metros en Colombia crecieron 1.8% e incluyeron un efecto calendario de 1.2% debido a la promoción de Días de precios especiales en Éxito. Las ventas mismos metros reportaron una clara secuencia de mejora en el tercer trimestre gracias al repunte en el hipermercado Éxito relacionado con un mejor desempeño de las categorías de textiles y entretenimiento. Las ventas mismos metros acumuladas a Septiembre 30 disminuyeron a 0.3% siendo estas mejores de las registradas en el primer semestre del año de -1.4%.

- **Éxito:** Las ventas aumentaron 0.3% en el tercer trimestre de 2015 versus el mismo trimestre del año anterior y un 1.9% en ventas mismos metros incluyendo un efecto calendario de 1.3% por un día adicional de la promoción “Días de precios especiales” comparada con 2014. El comportamiento de la categoría de no alimentos mejoró durante el tercer trimestre aunque en términos generales permaneció negativo debido a los bajos niveles de consumo. Las ventas mismos metros a septiembre 30 para la marca Éxito disminuyó 1%.
- **Carulla:** Las ventas aumentaron 1.8% en el 3T15 impulsadas por el aniversario número 110 de la marca. Las ventas mismos metros se vieron afectadas por la cesión de las droguerías de Cafam, las cuales impactaron el crecimiento en ventas en 90 puntos básicos. Las ventas mismos metros a septiembre 30 no presentaron aumento, impactadas también en 30 pb por la cesión de las farmacias. El consumo en Bogotá, principal mercado para la marca, continúa siendo retador afectando la tendencia de ventas de Carulla, sin embargo, la marca continuó ganando participación de mercado a pesar de este difícil contexto.
- **Descuento:** Las ventas contribuyeron de manera importante al resultado total en Colombia, creciendo 130% en el tercer trimestre de 2015. Este crecimiento fue el resultado de una mejora en ventas, tanto en Surtimax como en Super Inter, este último incluido en la base a partir de 2015. El segmento de Descuento registró un crecimiento de 4.3% en ventas mismos metros en el trimestre y acumulado a Septiembre de 4.9%. La optimización del surtido y la transferencia del conocimiento en la administración de la categoría de frescos, impulsó este resultado sobresaliente.

## Ventas totales en Brasil

Las ventas de GPA aumentaron 13.8% alcanzando \$3.9 billones en Septiembre, siendo este el mejor mes en ventas del trimestre en moneda local.

Las ventas mismos metros en este mes registraron un incremento del 3.8%. Las ventas totales de Brasil representaron 55.8% de las ventas consolidadas de Grupo Éxito.

El ambiente macroeconómico brasilero durante 2015 ha permanecido adverso para el segmento de no alimentos mientras que el de alimentos ha demostrado mayor resiliencia para la reciente operación adquirida por la Compañía.

- En el segmento de **Alimentos**, el cual incluye Multivarejo y Assaí, las ventas alcanzaron \$2.2 billones en Septiembre, un crecimiento de 8.0% debido principalmente al buen comportamiento del formato cash & carry y a mayores ventas de la categoría de frutas y vegetales. El segmento en general de alimentos se ha beneficiado de la apertura de 124 nuevos almacenes en los últimos doce meses dado que el plan de la compañía es el crecimiento orgánico enfocado en formatos de altos retornos.

Las ventas de Multivarejo aumentaron 2.5% en Septiembre versus un crecimiento total del 3T15 de 2.1% beneficiado por un incremento en los volúmenes y en la canasta promedio, impulsado por la reciente renovación de 52 almacenes Extra. Assaí también registró un buen comportamiento con ventas creciendo 23.9% en Septiembre comparadas con el 22.3% de crecimiento del tercer trimestre.

Las ventas mismos metros del segmento de alimentos aumentó 3.8% en Septiembre, impulsadas por el sólido crecimiento de Assaí por su posicionamiento de precios así como por el fuerte desempeño de los almacenes Extra recientemente renovados. Aunque las ventas continúan creciendo por debajo de la inflación, la Compañía está ganando participación de mercado con Pao de Azúcar, el formato de proximidad y con Assaí. Sobre los hipermercados, la remodelación de otros almacenes debería continuar mejorando las ventas y el tráfico sin requerir de inversiones adicionales en precio.

- **No alimentos** alcanzaron \$957.000 millones en ventas en Septiembre, equivalentes a un incremento de -18.8% comparadas con el -22.7% del 3T15. Sin embargo, esta unidad de negocio se fortaleció en Septiembre y registró un crecimiento en ventas mismos metros de -20.1% en el mes comparado con -24.6% en el 3Q15.

Septiembre de 2015 registró el nivel más bajo de confianza del consumidor afectando el consumo de productos de no alimentos en Brasil. Los volúmenes y el número de clientes también experimentaron una menor contracción en el mes comparados con la tendencia del trimestre.

Es más, Septiembre comparado con el mismo período del año anterior fue impulsado por una exitosa estrategia que mejoró las ventas debido al cambio en el enfoque comercial que se hizo más dinámico y agresivo, soportado por una reducción de costos y gastos implementada a lo largo del segundo y tercer trimestres. Via Varejo continuó reportando mejores resultados en ventas con la iniciativa “Crecer más”. Esta incluyó la renovación de las categorías de muebles y telefonía móvil con el rediseño de áreas, líneas y mejoramiento de la experiencia de compra junto con la conversión de 36 almacenes Pontofrío a la marca Casas Bahía.

- **E-commerce** el cual incluye CNova, alcanzó ventas por \$693.000 millones en Septiembre con un aumento de 28.9% en ventas mismos metros durante el mes vs el 23.4% del 3T15. Este resultado es producto de la decisión estratégica de fortalecer el margen sobre el crecimiento en ventas, del cual se deriva una expansión discreta en éstas.

## 3T15 Utilidad Operacional Recurrente

**Utilidad Operacional Recurrente Consolidada** aumentó 158.5% durante el tercer trimestre de 2015 comparada con el mismo período del año anterior y representó 4.7% como porcentaje de los Ingresos Operacionales. La Utilidad operacional recurrente a septiembre 30 aumentó 67.5% versus 9M14 con un margen del 4.6% como porcentaje de los ingresos operacionales.

**En Colombia**, la utilidad operacional recurrente registró un aumento del 0.4% en el 3T15 y el margen fue de 5.2% como porcentaje de los ingresos operacionales, siendo este el mejor comportamiento durante el año, incluso por encima del primer semestre. La integración de Super Inter y un desempeño más débil de la categoría de textiles, parcialmente compensada por un mejor control de los gastos, afectaron negativamente la Utilidad operacional recurrente en Colombia. No obstante, la tendencia ha mejorado comparada con las cifras reportadas al cierre del primer semestre. La Utilidad operacional recurrente a septiembre 30 de 2015 disminuyó 3.7% y el margen fue de 4.5% como porcentaje de los ingresos operacionales, el cual se vio afectado negativamente por el programa de fidelización y la sobretasa de valorización durante el primer trimestre del año.

**Brasil** registró un margen de utilidad operacional recurrente de 4.4% como porcentaje de los ingresos operacionales en Septiembre, el cual se constituye en un sólido nivel de rentabilidad en medio de un ambiente macroeconómico desfavorable.

**Otros** (Argentina y Uruguay) obtuvieron un margen de utilidad operacional recurrente de 4.3% como porcentaje de los Ingresos operacionales en Septiembre y de 5.8% acumulado a Septiembre. Uruguay obtuvo el beneficio de la consolidación de Grupo Disco y de un riguroso control de gastos. Argentina, obtuvo la contribución del negocio inmobiliario y una clara recuperación de la rentabilidad del negocio de retail.

## Utilidad Operacional Recurrente por segmento



	3T15		9M15	
	MM COP	% Net Rev	MM COP	% Net Rev
Grupo Éxito	348.2	4.7	622.7	4.6
Total Colombia	130.6	5.2	338.0	4.5
Total Brazil	187.5	4.4	187.5	4.4
Total Otros*	30.0	4.3	97.2	5.8

\*La base de 2015 incluye los resultados trimestrales de las operaciones de Colombia y Uruguay y solo el mes de Septiembre de 2015 de las operaciones de Brasil y Argentina.  
\*\* Incluye la Utilidad Operacional recurrente de Uruguay y Argentina.

## 3T15 Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito

La Utilidad Neta atribuible a Grupo Éxito aumentó 29.6% en el tercer trimestre de 2015 comparada con el 3T14 alcanzando \$148.000 millones de \$114.000 millones gracias a la contribución positiva de GPA y Libertad. La utilidad neta atribuible a Grupo Éxito acumulada a septiembre 30 de 2015 se incrementó 23.4% comparada con el mismo período del año anterior, totalizando \$378.000 millones de \$306.000 millones.

Este resultado se obtuvo principalmente por el Ingreso financiero neto que aumentó 224.1% a \$75.000 millones derivado del efecto positivo de la tasa de cambio ligada a la estrategia de futuros implementada para el pago de la reciente transacción.

## Balance General Consolidado

En millones de pesos Colombianos

	Septiembre 2015	Diciembre 2014	% Var
<b>ACTIVOS</b>	<b>46,882,172</b>	<b>11,298,832</b>	<b>314.9</b>
Activo corriente	18,815,674	4,606,087	308.5
Caja y equivalentes de caja	4,965,341	2,953,937	68.1
Inventarios	8,455,888	1,244,231	579.6
Otros (1)	5,394,445	407,919	1222.4
Activos no corrientes	28,066,498	6,692,745	319.4
Plusvalía y otros activos intangibles	10,513,129	1,674,203	527.9
Propiedades, planta y equipo	11,519,682	3,112,876	270.1
Propiedades de Inversión	841,046	647,691	29.9
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	379,214	1,052,157	-64.0
Otros	4,813,427	205,818	2238.7
<b>PASIVOS</b>	<b>30,896,915</b>	<b>3,317,444</b>	<b>831.3</b>
Pasivo corriente	19,797,264	3,119,641	534.6
Cuentas por pagar	13,790,316	2,710,239	408.8
Obligaciones financieras (2)	3,329,311	7,917	N/A
Otros pasivos financieros	1,001,980	158,085	N/A
Otros	1,675,657	243,400	588.4
Pasivos no corrientes	11,099,651	197,803	5511.5
Cuentas por pagar	11,183	573	1851.7
Obligaciones financieras (2)	7,131,606	36,416	19483.7
Otros	3,956,862	160,814	2360.5
<b>Patrimonio</b>	<b>15,985,257</b>	<b>7,981,388</b>	<b>100.3</b>
Participaciones no controladoras	8,446,682	274,759	2974.2
<b>Patrimonio de los accionistas</b>	<b>7,538,575</b>	<b>7,706,629</b>	<b>-2.2</b>

(1) Se refiere a las ventas financiadas por Via Varejo a través de un vehículo de crédito -CDCI- (Crédito Directo al consumidor por intervención) en la suma de \$ 1,437,932 en el corto plazo y de \$77.469 en el largo plazo. Para la cuenta por cobrar de las operaciones CDCI, Éxito aplica el mismo tratamiento contable utilizado por CBD de acuerdo con la regulación contable en Brasil. Éxito está analizando esta transacción bajo NIF Colombia para incluirlo en sus estados financieros con corte a Diciembre 31 de 2015.

(2) Los créditos para capital de trabajo fueron firmados por Companhia Brasileira de Distribuição (CBD, de los cuales \$\$ 1,688,327 (R \$ 2.154 millones) son de corto plazo y \$ 95.588 (R \$ 122 millones) son de largo plazo y corresponden a créditos para operaciones CDCI (Crédito Directo al consumidor por intervención). Para los créditos fondeando las operaciones CDCI, Grupo Éxito aplica el mismo tratamiento contable utilizado por CBD de acuerdo con la regulación contable en Brasil. Éxito está analizando esta transacción bajo NIF Colombia para incluirlo en sus estados financieros con corte a Diciembre 31 de 2015.

## Endeudamiento

El incremento en la deuda en el tercer trimestre de 2015 se debe principalmente a las adquisiciones de GPA y Libertad, las cuales totalizaron \$5.5 billones.

La transacción fue financiada con una mezcla de efectivo de Grupo Éxito no comprometido con la actual expansión por \$1.0 billón y nueva deuda emitida por \$4.46 billones. Este crédito sindicado se obtuvo con los mayores bancos colombianos Bancolombia, Banco de Bogotá y Davivienda y el banco internacional Citi.

La estructura de deuda consiste en un crédito a 10 años de \$1.85 billones, un crédito puente a 18 meses por \$2.21 billones y un crédito rotativo de \$400 mil millones. El costo estimado de financiación es de 7.5% anual. Grupo Éxito está refinanciando actualmente el crédito puente para optimizar su estructura de capital.

En una base proforma, la Deuda Neta consolidada/Ebitda es de 1.42x y se proyecta que para final de año alcance 0.3x. A nivel de la Compañía Matriz, la Deuda neta consolidada/Ebitda estará alrededor de 3.4x, tal como se había previsto, dejando a la Compañía con una eficiente estructura de capital.

Endeudamiento	Sep 15
Deuda de corto plazo(1)	4,146
Deuda de largo plazo	7,449
Total deuda bruta	11,595
Caja y equivalentes	- 4,965
Deuda Neta	6,630
EBITDA Proforma (2)	4,658
<b>Deuda Neta/EBITDA Proforma</b>	<b>1.4 X</b>

(1) Incluye créditos CDCI (Crédito directo al consumidor por intervenencia); Grupo Éxito está actualmente analizando esta transacción bajo NIIF Colombia

(2) EBITDA Proforma está calculado sobre una base Últimos doce meses de las operaciones en Colombia, Brazil, Uruguay y Argentina

## Estado de Flujo de Caja Consolidado resumido

	3T14	3T15	%Var 15/14
<b>Profit (loss)</b>	<b>315,012</b>	<b>492,810</b>	<b>56.44</b>
Adjustment to reconcile Net Income	(328,571)	1,895,837	-676.99
Cash Net provided (used) in Operating Activities	(89,169)	2,173,338	-2537.32
Cash Net provided (used) in Investment Activities	(225,641)	(4,632,372)	1952.98
Cash Net provided (used) in Financing Activities	(284,678)	4,338,529	-1624.01
<b>Increase (decrease) Net of cash and cash equivalents before the FX rate changes</b>	<b>(599,488)</b>	<b>1,879,495</b>	<b>-413.52</b>
Effects on FX changes on cash and Cash equivalents	7,739	131,906	1604.43
Adjustment Minority interest	-	-	0.00
<b>Increase (decrease) Net of cash and cash equivalents</b>	<b>(591,749)</b>	<b>2,011,401</b>	<b>-439.91</b>
<b>Opening Balance of Cash and cash equivalents</b>	<b>2,717,162</b>	<b>2,953,937</b>	<b>8.71</b>
<b>Ending Balance of Cash and cash equivalents</b>	<b>2,125,415</b>	<b>4,965,341</b>	<b>133.62</b>

## CapEx

Grupo Éxito invirtió aproximadamente \$561,000 millones en el 3T15 en todas sus operaciones para expansión y mantenimiento. Durante el trimestre, la expansión retail incluyó la apertura de 35 almacenes de los cuales 7 almacenes abrieron en Colombia, entre estas, 1 almacén Carulla, 3 Éxito, 2 Surtimax y 1 Super Inter. En Brasil, abrimos 4 Pao de Acucar, 7 Minimercado Extra, 6 Minuto Pao de Acucar, 1 Assaí y 5 Casas Bahía. En Uruguay, continuamos con la apertura de tiendas de conveniencia bajo la marca Devoto, de las cuales 4 abrieron durante el trimestre, adicionales a la apertura de 1 supermercado Disco.

La operación de Brasil continuó con el proceso de renovación de los almacenes Extra para un total de 52 renovaciones a Septiembre 30 de 2015. La unidad de negocio Via Varejo renovó la categoría de muebles en 56 almacenes, la de telefonía móvil en 100 almacenes y convirtió 36 a la marca Casas Bahía para mejorar su desempeño.

En total, la compañía alcanzó a Septiembre 30 de 2015 548 almacenes en Colombia, 1.925 en Brasil, 61 en Uruguay y 27 en Argentina para un total de 2.561 almacenes y cerca de 3.8 millones de metros cuadrados de área de ventas.

## Numero de almacenes y área de ventas por país a Septiembre 30, 2015

### Colombia

Marca	Almacenes	Área de Ventas (m2)
Éxito	246	602,378
Carulla	94	77,963
Surtimax	150	80,137
Super Inter	58	58,301
<b>Total Colombia</b>	<b>548</b>	<b>818,779</b>

### Brazil

Marca	Almacenes	Área de Ventas (m2)
Pao de Acucar	184	236,000
Extra hiper	137	812,000
Extra super	199	227,000
Minimercado Extra	262	66,000
Minuto Pao de Acucar	39	9,000
Assaí	88	338,000
Pontofrio	301	196,000
Casas Bahía	715	903,000
<b>Total Brazil</b>	<b>1,925</b>	<b>2,787,000</b>

### Uruguay

Marca	Almacenes	Área de Ventas (m2)
Devoto	30	34,121
Disco	29	31,450
Geant	2	16,439
<b>Total Uruguay</b>	<b>61</b>	<b>82,010</b>

### Argentina

Marca	Almacenes	Área de Ventas (m2)
Libertad	15	112,634
Mini Libertad	12	1,875
<b>Total Argentina</b>	<b>27</b>	<b>114,509</b>

<b>TOTAL</b>	<b>2,561</b>	<b>3,802,298</b>
--------------	--------------	------------------



# Almacenes Éxito S.A.

(BVC: EXITO)



Le invita a participar en su teleconferencia de resultados del  
**Tercer Trimestre de 2015**



**Fecha:** Lunes, 30 de noviembre de 2015

**Hora:** 9:30 a.m. hora New York  
9:30 a.m. hora Colombia

## Presentando por Grupo Éxito:

Carlos Mario Giraldo Moreno, Presidente

Filipe Da Silva, Vicepresidente Financiero y Administrativo

María Fernanda Moreno, Directora de Relación con Inversionistas

## Para participar, por favor, marque:

U.S. gratuito 877.809.8690

Colombia gratuito: 01800.913.0176

Internacional (marcación fuera de Estados Unidos): +706.634.6560

## Número de identificación de la teleconferencia: 71580106

Almacenes Éxito S.A. publicará su reporte de resultados del tercer trimestre de 2015 el viernes, 27 de noviembre de 2015 después del cierre del mercado.

Los resultados del tercer trimestre de 2015 estarán acompañados de un audio webcast con presentación disponible en la página web de la compañía [www.grupoexito.com.co](http://www.grupoexito.com.co) bajo "Inversionistas" o en <http://services.choruscall.com/links/exito151130>

Para más información contáctese con:

Relación con Inversionistas, Almacenes Éxito S.A. Tel: (574) 339 6560  
[exitoinvestor.relations@grupo-exito.com](mailto:exitoinvestor.relations@grupo-exito.com)



#### Declaraciones:

Este comunicado contiene declaraciones basadas en expectativas para el futuro. Esta información, al igual que las declaraciones sobre expectativas y eventos futuros, están sujetas a riesgos y factores que pueden causar que los resultados, desempeño y logros de la empresa cambien en cualquier momento. Estos factores incluyen cambios generales en la industria de ventas al por menor, condiciones económicas, políticas, gubernamentales y comerciales tanto nacionales como internacionales así como también variaciones en las tasas de interés, inflación, volatilidad en las tasas de cambio y niveles de impuestos. Como resultado de estos riesgos y factores, los resultados actuales pueden diferir materialmente de las estimaciones proveídas. La empresa no acepta responsabilidad por cualquier variación o por la información suministrada por fuentes oficiales.

#### Contacto:

Dirección de Relación con Inversionistas  
Teléfono: (574) 339 65 60  
E-mail: [exitoinvestor.relations@grupo-exito.com](mailto:exitoinvestor.relations@grupo-exito.com)  
[www.grupoexito.com.co](http://www.grupoexito.com.co)