

ALMACENES ÉXITO S.A.



PROSPECTOS DE INFORMACIÓN

EMISIONES DE ACCIONES ORDINARIAS

ÍNDICE

EMISIÓN DE ACCIONES ORDINARIAS 2011

PÁGINA 2 A 707

EMISIÓN DE ACCIONES ORDINARIAS 2009

PÁGINA 708 A 1221

EMISIÓN DE ACCIONES ORDINARIAS 2007

PÁGINA 1222 A 1540

PROSPECTO DE INFORMACIÓN
EMISIÓN DE ACCIONES ORDINARIAS 2011



PROSPECTO DE INFORMACIÓN ACCIONES ORDINARIAS DE ALMACENES ÉXITO S.A.

Actividad Principal

Emisor:	Almacenes Éxito S.A. (ÉXITO).
Domicilio:	Carrera 48 No. 32 B Sur – 139, Envigado, Antioquia.
Actividad Principal:	ÉXITO tiene por actividad principal la adquisición, procesamiento, transformación, venta y, en general, la distribución bajo cualquier modalidad comercial, de toda clase de mercancías y productos nacionales y extranjeros, incluidos artículos farmacéuticos, elementos médicos y afines, al por mayor y/o al detal.

Información General

Clase de Título Ofrecido:	Acciones ordinarias (Acciones Ordinarias).
Valor Nominal por Acción:	Diez pesos (COP 10).
Número de Acciones Ordinarias que se van Emitir:	Ciento catorce millones doscientos setenta mil seiscientos ochenta y cuatro (114.270.684) Acciones Ordinarias de ÉXITO (las Acciones Ordinarias Ofrecidas).
Destinatarios de la Oferta:	Serán destinatarios de la Oferta Pública de las Acciones Ordinarias Ofrecidas, los Accionistas Actuales, las Personas Jurídicas Extranjeras y el Público Inversionista en General, con sujeción a los requisitos y restricciones que se establecen en el Reglamento, en este Prospecto y en el Aviso de Oferta Pública.
Precio de Suscripción:	Será el que determine la Junta Directiva de ÉXITO y que será publicado en el Aviso de Oferta Pública.
Monto Mínimo a Demandar:	El monto mínimo a demandar por Aceptación será de diez millones de pesos (COP 10,000,000). Este monto mínimo a demandar no se aplicará a los destinatarios que sean Accionistas Actuales, para quienes la inversión mínima será el precio correspondiente a una (1) Acción Ordinaria Ofrecida.
Ley de Circulación:	Las Acciones Ordinarias Ofrecidas son nominativas y circularán materializadas.
Monto Total de la Emisión:	El monto total de la Emisión corresponde al resultado de multiplicar el número de Acciones Ordinarias Ofrecidas por el Precio de Suscripción.
Mercado al que se dirige:	Las Acciones Ordinarias Ofrecidas serán ofrecidas mediante Oferta Pública al Mercado Principal.
Modalidad de Inscripción:	Las Acciones Ordinarias Ofrecidas están inscritas en el Registro Nacional de Valores y Emisores (RNVE).
Bolsa de Valores:	Las Acciones Ordinarias Ofrecidas están inscritas en la Bolsa de Valores de Colombia (BVC).
Administrador de la Emisión:	Fiduciaria Bancolombia S.A.
Vigencia de la Autorización de la Oferta:	La Vigencia de la Autorización de la Oferta será de quince (15) Días Hábiles contados a partir de la fecha de ejecutoria del acto administrativo que autorice la oferta pública de las Acciones Ordinarias Ofrecidas.
Plazo de Suscripción:	El Plazo de Suscripción será de quince (15) Días Hábiles contados desde el Día Hábil de publicación del Aviso de Oferta Pública.
Agentes Estructuradores:	Corredores Asociados S.A. Comisionista de Bolsa, Credit Suisse Securities (USA) LLC y JP Morgan Securities Inc., Santander Investment Securities Inc. y Citigroup Global Markets Inc.
Agente Líder Colocador:	Corredores Asociados S.A. Comisionista de Bolsa
Mecanismo de Colocación:	La colocación de las Acciones Ordinarias Ofrecidas se realizará a través de la Red de Distribución y bajo la modalidad de colocación al mejor esfuerzo.
Red de Distribución:	Está conformada por el Agente Líder Colocador y los agentes colocadores que serán definidos en el Aviso de Oferta Pública.
Asesor Legal:	Brigard & Urrutia S.A.
Derechos que incorporan las Acciones Ordinarias:	Ver numeral 1.9.1 del presente Prospecto.
Comisiones y Gastos Conexos para los Suscriptores:	Los descritos en el numeral 2.10 del presente Prospecto

La junta directiva de ÉXITO en su sesión del 28 de agosto de 2007 actualizó el Código de Buen Gobierno de la Compañía, cuyo texto se encuentra disponible para consulta por parte de los inversionistas en la oficina de atención al Accionista de ÉXITO y en la página web corporativa www.gruposexito.com.co. La Compañía ha efectuado y efectuará, de acuerdo con la Circular Externa No. 028 de 2007, modificada por la Circular Externa 056 de 2007 y por la Circular Externa 007 de 2011 de la SFC, el reporte anual de las prácticas de Gobierno Corporativo contenidas en el Código País.

La información financiera contenida en este Prospecto se presenta a 30 de junio de 2011. A partir de esta fecha, toda información relevante que se presentare se pondrá a disposición de los interesados en el RNVE y en la BVC.

ADVERTENCIAS

LA INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO NACIONAL DE VALORES Y EMISORES Y LA AUTORIZACIÓN DE LA OFERTA PÚBLICA, NO IMPLICAN CALIFICACIÓN NI RESPONSABILIDAD ALGUNA POR PARTE DE LA SFC ACERCA DE LAS PERSONAS NATURALES O JURÍDICAS INSCRITAS, NI SOBRE EL PRECIO, LA BONDAD O LA NEGOCIABILIDAD DEL VALOR O DE LA RESPECTIVA EMISIÓN, NI SOBRE LA SOLVENCIA DEL EMISOR.

LA INSCRIPCIÓN DE LAS ACCIONES ORDINARIAS EN LA BVC NO IMPLICA CERTIFICACIÓN SOBRE LA BONDAD DE LOS TÍTULOS O LA SOLVENCIA DEL EMISOR POR PARTE DE LA BVC.

SE CONSIDERA INDISPENSABLE LA LECTURA DEL PROSPECTO DE INFORMACIÓN PARA QUE LOS POTENCIALES INVERSIONISTAS PUEDAN EVALUAR ADECUADAMENTE LA CONVENIENCIA DE LA INVERSIÓN.

EL PROSPECTO NO CONSTITUYE UNA OFERTA NI UNA INVITACIÓN POR O A NOMBRE DEL EMISOR, LOS AGENTES ESTRUCTURADORES, EL AGENTE LÍDER O LOS AGENTES COLOCADORES, A SUSCRIBIR O COMPRAR CUALQUIERA DE LOS VALORES SOBRE LOS QUE TRATA EL MISMO.

Agentes Estructuradores



J.P.Morgan

CREDIT SUISSE



citi

Agente Líder Colocador



Asesores Legales

**BRIGARD &
URRUTIA**
ABOGADOS

Administrador de la Emisión

Fiduciaria
Bancolombia

Septiembre de 2011

Tabla de Contenido

PARTE I - DE LOS VALORES	24
1. CAPÍTULO 1 - CARACTERÍSTICAS DE LOS TÍTULOS, CONDICIONES Y REGLAS DE LA EMISIÓN.....	24
1.1 CLASE DE VALORES OFRECIDOS, LEY DE CIRCULACIÓN Y NEGOCIACIÓN SECUNDARIA.....	24
1.2 CANTIDAD DE ACCIONES ORDINARIAS OFRECIDAS, VALOR NOMINAL, PRECIO DE SUSCRIPCIÓN, MONTO MÍNIMO A DEMANDAR Y OTRAS DEFINICIONES.....	24
1.3 DESTINATARIOS DE LA OFERTA PÚBLICA	26
1.4 OTRAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMISIÓN.....	26
1.5 INSCRIPCIÓN DE LAS ACCIONES ORDINARIAS.....	27
1.6 OBJETIVOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS DE LA EMISIÓN	27
1.7 MEDIOS A TRAVÉS DE LOS CUALES SE DARÁ A CONOCER LA INFORMACIÓN DE INTERÉS PARA LOS INVERSIONISTAS	28
1.8 RÉGIMEN FISCAL APLICABLE A LOS VALORES.....	28
1.9 ENTIDAD QUE ADMINISTRARÁ LA EMISIÓN	28
1.10 OBLIGACIONES DE LA ENTIDAD EMISORA	31
1.11 PROCESO REQUERIDO PARA CAMBIAR LOS DERECHOS ASOCIADOS A LAS ACCIONES ORDINARIAS Y LIMITACIONES PARA LA ADQUISICIÓN DE LAS MISMAS POR PARTE DE LOS ACCIONISTAS.....	32
1.12 CONVOCATORIAS A LAS ASAMBLEAS ORDINARIAS Y EXTRAORDINARIAS DE ACCIONISTAS.....	33
1.13 CONVENIOS QUE AFECTAN EL CAMBIO EN EL CONTROL DEL EMISOR	34
1.14 FIDEICOMISOS EN LOS QUE SE LIMITAN LOS DERECHOS CORPORATIVOS QUE CONFIEREN LAS ACCIONES ORDINARIAS.....	34
1.15 CLÁUSULAS ESTATUTARIAS O ACUERDOS ENTRE ACCIONISTAS QUE LIMITEN O RESTRINJAN A LA ADMINISTRACIÓN DE LA COMPAÑÍA O A SUS ACCIONISTAS	35
1.16 RESTRICCIONES PARA LA NEGOCIACIÓN	35
1.17 VALOR PATRIMONIAL DE LA ACCIÓN	35
1.18 HISTÓRICO DE LA COTIZACIÓN PROMEDIO Y VOLUMEN TRANSADO DE LAS ACCIONES DE ÉXITO.....	36
2. CAPÍTULO 2 - CONDICIONES DE LA OFERTA PÚBLICA Y DE LA COLOCACIÓN.....	38
2.1 VIGENCIA DE LA AUTORIZACIÓN DE LA OFERTA.....	38

2.2	MODALIDAD PARA ADELANTAR LA OFERTA.....	38
2.3	MEDIOS A TRAVÉS DE LOS CUALES SE FORMULARÁ LA OFERTA DE LAS ACCIONES ORDINARIAS.....	38
2.4	PLAZO DE SUSCRIPCIÓN.....	38
2.5	PROCEDIMIENTO DE COLOCACIÓN DE LA EMISIÓN.....	38
2.6	MECANISMO DE ADJUDICACIÓN DE LAS ACCIONES ORDINARIAS.....	43
2.7	INFORMACIÓN SOBRE RESULTADOS DE LA ADJUDICACIÓN.....	46
2.8	FORMA Y PLAZO DE PAGO DE LAS ACCIONES ORDINARIAS OFRECIDAS.....	46
2.9	PRIMA EN COLOCACIÓN DE ACCIONES.....	47
2.10	COMISIONES Y GASTOS CONEXOS.....	47
2.11	MERCADO SECUNDARIO Y METODOLOGÍA DE VALORACIÓN.....	47
2.12	MECANISMOS PARA LA PREVENCIÓN DEL LAVADO DE ACTIVOS.....	48
2.13	ACCIONES ORDINARIAS NO SUSCRITAS.....	48
	PARTE II - INFORMACIÓN DEL EMISOR.....	49
3.	CAPÍTULO 3 - INFORMACIÓN GENERAL.....	49
3.1	RAZÓN SOCIAL, SITUACIÓN LEGAL, DURACIÓN Y CAUSALES DE DISOLUCIÓN.....	49
3.2	SUPERVISIÓN SOBRE EL EMISOR.....	49
3.3	LEYES Y REGULACIONES.....	49
3.4	MARCO INSTITUCIONAL.....	50
3.5	DOMICILIO SOCIAL PRINCIPAL Y DIRECCIÓN PRINCIPAL.....	51
3.6	OBJETO SOCIAL PRINCIPAL.....	51
3.7	RESEÑA HISTÓRICA.....	52
3.8	COMPOSICIÓN ACCIONARIA E INFORMACIÓN SOBRE LOS PRINCIPALES ACCIONISTAS.....	53
3.9	PRÁCTICAS DE GOBIERNO CORPORATIVO.....	56
3.10	POLITICA DE DIVIDENDOS.....	58
4.	CAPÍTULO 4 - ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL EMISOR.....	60
4.1	ESTRUCTURA ORGÁNICA DEL EMISOR.....	60
4.2	JUNTA DIRECTIVA.....	60

4.3	MECANISMOS ADOPTADOS PARA GARANTIZAR INDEPENDENCIA	61
4.4	VINCULACIÓN DE LOS MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA CON LA SOCIEDAD O SUS SOCIEDADES VINCULADAS	62
4.5	PERSONAL DIRECTIVO	62
4.6	PERSONAS QUE EJERCEN LA REVISORÍA FISCAL	64
4.7	PARTICIPACIÓN ACCIONARIA DE LOS MIEMBROS DE JUNTA DIRECTIVA Y FUNCIONARIOS DIRECTIVOS EN EL EMISOR.....	65
4.8	CONVENIOS O PROGRAMAS PARA OTORGAR PARTICIPACIÓN A LOS EMPLEADOS EN EL CAPITAL DEL EMISOR.....	65
4.9	SOCIEDAD CONTROLANTE.....	66
4.10	SOCIEDADES SUBORDINADAS	67
4.11	Acuerdo de No Enajenación (Lock-Up).....	68
4.12	RELACIONES LABORALES	69
5.	CAPÍTULO 5 - ASPECTOS RELACIONADOS CON LA ACTIVIDAD DEL EMISOR PRODUCCIÓN E INGRESOS OPERACIONALES.....	71
5.1	DEPENDENCIA DE LOS PRINCIPALES PROVEEDORES Y CLIENTES SUPERIOR AL 20% 71	
5.2	EL SECTOR MINORISTA EN COLOMBIA	71
5.3	LA COMPETENCIA EN EL SECTOR MINORISTA	71
5.4	DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA COMPAÑÍA.....	73
5.5	HECHOS RECIENTES.....	75
5.6	FORTALEZAS COMPETITIVAS DE ÉXITO	75
5.7	ESTRATEGIA DE NEGOCIOS DE ÉXITO	77
5.8	MÚLTIPLES MARCAS Y FORMATOS DE TIENDA.....	79
5.9	PROGRAMA DE CONVERSIÓN DE TIENDAS.....	82
5.10	MERCHANDISING Y PRODUCTOS.....	82
5.11	PRODUCTOS DE MARCA PROPIA.....	83
5.12	MERCADOS GEOGRÁFICOS	84
5.13	MERCADEO	84
5.14	SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN.....	85

5.15	PRODUCCIÓN	86
5.16	COMPRAS Y PROVEEDORES	86
5.17	SISTEMAS DE INFORMACIÓN.....	87
5.18	TARJETA ÉXITO.....	88
5.19	PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	88
5.20	DESARROLLOS INMOBILIARIOS.....	88
5.21	INFORMACIÓN GENERAL DE ÉXITO A JUNIO DE 2011	89
6.	CAPÍTULO 6 - INFORMACIÓN FINANCIERA.....	92
6.1	CAPITAL AUTORIZADO, SUSCRITO Y PAGADO DEL EMISOR, SEÑALANDO EL NÚMERO DE ACCIONES EN CIRCULACIÓN Y LAS RESERVAS	92
6.2	OFERTAS PÚBLICAS DE ADQUISICIÓN DE ACCIONES DEL EMISOR CELEBRADAS EN EL ÚLTIMO AÑO.....	92
6.3	PROVISIONES Y RESERVAS PARA LA READQUISICIÓN DE ACCIONES	92
6.4	INFORMACIÓN SOBRE DIVIDENDOS:.....	92
6.5	INFORMACIÓN RELACIONADA	93
6.6	INFORMACIÓN SOBRE LA GENERACIÓN DE EBITDA EN LOS TRES (3) ÚLTIMOS AÑOS Y AL CORTE DE JUNIO	95
6.7	EVOLUCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL EN LOS TRES (3) ÚLTIMOS AÑOS	95
6.8	OBLIGACIONES CONVERTIBLES.....	96
6.9	PRINCIPALES ACTIVOS DEL EMISOR.....	97
6.10	INVERSIONES QUE EXCEDEN EL 10% DEL TOTAL DE ACTIVOS DEL EMISOR	98
6.11	RESTRICCIONES PARA LA VENTA DE LOS ACTIVOS QUE CONFORMAN EL PORTAFOLIO DE INVERSIONES DEL EMISOR	98
6.12	PRINCIPALES INVERSIONES EN CURSO DE REALIZACIÓN	98
6.13	COMPROMISOS EN FIRME PARA LA ADQUISICIÓN DE INVERSIONES FUTURAS	99
6.14	DESCRIPCIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS SEPARADOS POR PROPIOS, EN LEASING, RENTADOS Y OTROS	99
6.15	PATENTES, MARCAS Y OTROS DERECHOS DE PROPIEDAD DEL EMISOR QUE ESTÁN SIENDO USADAS BAJO CONVENIOS CON TERCERAS PERSONAS, SEÑALANDO REGALÍAS GANADAS Y PAGADAS	103

6.16	INFORMACIÓN SOBRE CUALQUIER PROTECCIÓN GUBERNAMENTAL E INVERSIÓN DE FOMENTO QUE AFECTE AL EMISOR	104
6.17	OPERACIONES CON VINCULADOS, CELEBRADAS DURANTE EL AÑO INMEDIATAMENTE ANTERIOR	104
6.18	PRINCIPALES PASIVOS DEL EMISOR.....	106
6.19	CRÉDITOS O CONTINGENCIAS QUE REPRESENTEN EL CINCO POR CIENTO (5%) O MÁS DEL PASIVO TOTAL DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS DEL ÚLTIMO EJERCICIO	108
6.20	OBLIGACIONES FINANCIERAS DE LA ENTIDAD EMISORA AL CORTE DEL TRIMESTRE CALENDARIO INMEDIATAMENTE ANTERIOR.....	108
6.21	PROCESOS RELEVANTES CONTRA LA SOCIEDAD EMISORA.....	110
6.22	VALORES INSCRITOS EN EL REGISTRO NACIONAL DE VALORES Y EMISORES	110
6.23	TÍTULOS DE DEUDA EN CURSO QUE SE HAYAN OFRECIDO PÚBLICAMENTE Y SE ENCUENTREN SIN REDIMIR	111
6.24	GARANTÍAS REALES OTORGADAS A FAVOR DE TERCEROS	111
6.25	EVALUACIÓN CONSERVADORA DE LAS PERSPECTIVAS DEL EMISOR.....	111
7.	CAPÍTULO 7 – COMENTARIOS Y ANÁLISIS DE LA ADMINISTRACIÓN SOBRE LOS RESULTADOS DE LA OPERACIÓN Y LA SITUACIÓN FINANCIERA DEL EMISOR Y SUS SUBORDINADAS	118
7.1	POLÍTICAS CONTABLES	118
7.2	TENDENCIAS, COMPROMISOS O ACONTECIMIENTOS CONOCIDOS QUE PUEDAN O VAYAN A AFECTAR SIGNIFICATIVAMENTE LA LIQUIDEZ DEL EMISOR, SUS RESULTADOS DE OPERACIÓN O SU SITUACIÓN FINANCIERA	120
7.3	COMPORTAMIENTO DEL ÚLTIMO AÑO DE LOS INGRESOS OPERACIONALES.....	120
7.4	CAMBIOS SIGNIFICATIVOS EN VENTAS, COSTO DE VENTAS, GASTOS DE OPERACIÓN, COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO, IMPUESTOS Y UTILIDAD NETA (CIFRAS CONSOLIDADAS)	120
7.5	PASIVO PENSIONAL Y CARGA PRESTACIONAL	123
7.6	IMPACTO DE LA INFLACIÓN Y DE LAS FLUCTUACIONES EN EL TIPO DE CAMBIO ...	124
7.7	PRÉSTAMOS E INVERSIONES EN MONEDA EXTRANJERA	125
7.8	RESTRICCIONES ACORDADAS CON LAS SUBORDINADAS PARA TRANSFERIR RECURSOS A LA SOCIEDAD	126
7.9	INFORMACIÓN SOBRE EL NIVEL DE ENDEUDAMIENTO AL FINAL DE LOS 3 ÚLTIMOS EJERCICIOS FISCALES	126

7.10	INFORMACIÓN SOBRE LOS CRÉDITOS O DEUDAS FISCALES QUE EL GRUPO MANTENGA EN EL ÚLTIMO EJERCICIO FISCAL.....	127
7.11	INFORMACIÓN RELATIVA A LAS INVERSIONES EN CAPITAL QUE SE TENÍAN COMPROMETIDAS AL FINAL DEL ÚLTIMO EJERCICIO Y DEL ÚLTIMO TRIMESTRE REPORTADO, ASÍ COMO DEL DETALLE ASOCIADO A DICHAS INVERSIONES Y LA FUENTE DE FINANCIAMIENTO NECESARIA.....	137
7.12	EXPLICACIÓN DE LOS CAMBIOS IMPORTANTES OCURRIDOS EN LAS PRINCIPALES CUENTAS DEL BALANCE DEL ÚLTIMO EJERCICIO ASI COMO LA TENDENCIA GENERAL EN LAS MISMAS EN LOS ULTIMOS TRES AÑOS	138
8.	CAPÍTULO 8 – ESTADOS FINANCIEROS.....	141
8.1	ESTADOS FINANCIEROS DE ÉXITO.....	141
8.2	ESTADOS FINANCIEROS DE ÉXITO CONSOLIDADOS.....	141
8.3	ESTADOS FINANCIEROS DEL NEGOCIO URUGUAYO.....	141
	CAPÍTULO 9 – INFORMACION SOBRE RIESGOS DEL EMISOR.....	142
9.1	RIESGOS ASOCIADOS A COLOMBIA Y LA REGIÓN	142
9.2	RIESGOS RELACIONADOS CON EL SECTOR RETAIL EN COLOMBIA Y LOS NEGOCIOS DE ALMACENES ÉXITO.	144
9.3	RIESGOS DE MERCADO	157
9.4	RIESGOS RELACIONADOS CON LA OFERTA Y LAS ACCIONES ORDINARIAS.....	157
9.5	INTERRUPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES DEL EMISOR, QUE HUBIERE SIDO OCASIONADA POR FACTORES DIFERENTES A LAS RELACIONES LABORALES.....	158
9.6	AUSENCIA DE UN MERCADO SECUNDARIO PARA LOS VALORES OFRECIDOS.....	158
9.7	AUSENCIA DE UN HISTORIAL RESPECTO DE LAS OPERACIONES DEL EMISOR	159
9.8	OCURRENCIA DE RESULTADOS OPERACIONALES NEGATIVOS, NULOS O INSUFICIENTES EN LOS ÚLTIMOS 3 AÑOS	159
9.9	INCUMPLIMIENTOS EN EL PAGO DE PASIVOS BANCARIOS Y BURSÁTILES.....	159
9.10	RIESGOS GENERADOS POR CARGA PRESTACIONAL, PENSIONAL, SINDICATOS....	159
9.11	RIESGOS DE LA ESTRATEGIA ACTUAL DEL EMISOR	160
9.12	VULNERABILIDAD DEL EMISOR ANTE VARIACIONES EN LA TASA DE INTERÉS Y/O TASA DE CAMBIO.....	161
9.13	DEPENDENCIA DEL NEGOCIO RESPECTO A LICENCIAS, CONTRATOS, MARCAS, PERSONAL CLAVE Y DEMÁS VARIABLES, QUE NO SEAN DE PROPIEDAD DEL EMISOR.....	161
9.14	SITUACIONES RELATIVAS A LOS PAÍSES EN LOS QUE OPERA EL EMISOR	161

9.15	ADQUISICIÓN DE ACTIVOS DISTINTOS A LOS DEL GIRO NORMAL DEL NEGOCIO DEL EMISOR	162
9.16	VENCIMIENTO DE CONTRATOS DE ABASTECIMIENTO	162
9.17	IMPACTO DE LAS REGULACIONES Y NORMAS QUE ATAÑEN AL EMISOR Y DE POSIBLES CAMBIOS EN LAS MISMAS.....	162
9.18	IMPACTO DE DISPOSICIONES AMBIENTALES	162
9.19	EXISTENCIA DE CRÉDITOS QUE OBLIGUEN AL EMISOR A CONSERVAR DETERMINADAS PROPORCIONES EN SU ESTRUCTURA FINANCIERA	163
9.20	OPERACIONES A REALIZAR QUE PODRÍAN AFECTAR EL DESARROLLO NORMAL DEL NEGOCIO	164
9.21	FACTORES POLÍTICOS, TALES COMO INESTABILIDAD SOCIAL, ESTADO DE EMERGENCIA ECONÓMICA, ETC.....	164
9.22	COMPROMISOS CONOCIDOS POR EL EMISOR, QUE PUEDEN SIGNIFICAR UN CAMBIO DE CONTROL EN SUS ACCIONES	164
9.23	DILUCIÓN POTENCIAL DE INVERSIONISTAS.....	164
9.24	RIESGOS RELACIONADOS CON LA COBERTURA DE SEGUROS	164
9.25	CAMBIOS EN LAS NORMAS TRIBUTARIAS	165
9.26	LITIGIOS PENDIENTES	166
PARTE III – CERTIFICACIONES.....		167
10	CAPÍTULO 10 - CONSTANCIAS DE DEBIDA DILIGENCIA	167
10.1	CONSTANCIA DEL REPRESENTANTE LEGAL DEL EMISOR	167
10.2	CERTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL Y DEL CONTADOR PÚBLICO DEL EMISOR	168
10.3	CERTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL Y DEL REVISOR FISCAL DEL EMISOR	169
10.4	CERTIFICACIÓN DEL AGENTE ESTRUCTURADOR Y AGENTE LÍDER COLOCADOR..	170
PARTE IV – ANEXOS		171
11	CAPÍTULO 11 - ANEXOS	171
11.1	CERTIFICACIÓN DEL ANEXO INFORMATIVO.....	171
11.2	ANEXO INFORMATIVO	171
11.3	ESTADOS FINANCIEROS ÉXITO JUNIO 2011 / JUNIO 2010	171

11.4	ESTADOS FINANCIEROS ÉXITO DICIEMBRE 2010 / DICIEMBRE 2009.....	171
11.5	ESTADOS FINANCIEROS ÉXITO DICIEMBRE 2009 / DICIEMBRE 2008.....	171
11.6	ESTADOS FINANCIEROS SPICE JUNIO 2011 / JUNIO 2010	171
11.7	ESTADOS FINANCIEROS SPICE DICIEMBRE 2010.....	171
11.8	PRESENTACIÓN A INVERSIONISTAS	171

AVISO

La información contenida en este Prospecto o proporcionada posteriormente a cualquier persona, ya sea en forma verbal o escrita, respecto de una operación que involucre valores emitidos por ÉXITO, no debe considerarse como una asesoría legal, tributaria, fiscal, contable, financiera, técnica o de otra naturaleza a cualquiera de dichas personas por parte de ÉXITO o Corredores Asociados S.A. Comisionista de Bolsa.

Se entenderá que la referencia a las leyes, normas y demás regulaciones citadas en el Prospecto se extenderá a aquellas que las regulen, modifiquen o sustituyan.

Ni ÉXITO, ni los asesores de aquella tendrán la obligación de reembolsar ni compensar a los potenciales inversionistas cualquier costo o gasto incurrido por éstos al evaluar el Prospecto, o incurrido de otra manera con respecto a la transacción.

APROBACIONES Y AUTORIZACIONES

Las Acciones Ordinarias fueron inscritas en el RNVE mediante Resolución No. 667 del 8 de julio de 1994 expedida por la antigua Superintendencia de Valores.

La Asamblea Extraordinaria de Accionistas de ÉXITO en su reunión del día seis (6) de julio de 2011, según Acta No 62, aprobó la Emisión y Colocación de Acciones Ordinarias Ofrecidas sin sujeción al derecho de preferencia consagrado en el artículo 7 de los Estatutos Sociales, hasta por la suma de Mil Cuatrocientos Millones de Dólares (USD 1.400.000.000), y facultó a la Junta Directiva para aprobar el reglamento de emisión y colocación de Acciones Ordinarias. Se determina que la anterior suma de dólares será calculada con base en la tasa representativa del mercado (“TRM”) de la fecha en que la Junta Directiva de ÉXITO aprobó el Reglamento.

La junta directiva de ÉXITO aprobó en su reunión del día treinta (30) de agosto de 2011, según consta en el Acta No. 809, el Reglamento y delegó en el Representante Legal la definición del Prospecto y la firma de todos los documentos que se deriven y se relacionen con la emisión de las Acciones Ordinarias Ofrecidas.

La Oferta Pública de las Acciones Ordinarias Ofrecidas fue autorizada por la SFC mediante la Resolución No. 1476 del 1 de septiembre de 2011. Dichos registros y aprobación no constituyen una opinión de la SFC respecto a la calidad de los valores o la solvencia del Emisor.

Los Inversionistas potenciales solamente deben basarse en la información contenida en este Prospecto. Ni ÉXITO ni Corredores Asociados han autorizado a ninguna persona en Colombia para entregar información que sea diferente o adicional a la contenida en este Prospecto. Si alguien suministra información adicional o diferente, no debe otorgársele validez alguna. Deberán asumir que la información de este Prospecto es exacta sólo en la fecha que aparece en la portada del mismo, sin tener en cuenta la fecha de entrega de este Prospecto o cualquier venta de las Acciones Ordinarias Ofrecidas.

La condición financiera, resultados de las operaciones y prospectos pueden variar después de la fecha que aparece en la portada de este Prospecto.

La información contenida en este Prospecto se considera esencial para permitir una evaluación adecuada de la inversión por parte de Inversionistas potenciales.

OTRAS OFERTAS DE VALORES DEL EMISOR

Simultáneamente con el proceso de emisión de las Acciones Ordinarias Ofrecidas, ÉXITO no se encuentra adelantando otras ofertas públicas o privadas de valores.

ÉXITO tampoco ha solicitado otras autorizaciones para formular ofertas públicas o privadas de valores, cuya decisión por parte de la autoridad competente aún se encuentre en trámite.

Las Acciones Ordinarias Ofrecidas se encuentran inscritas en el RNVE y en la BVC para su negociación en el mercado secundario.

Los valores emitidos por ÉXITO inscritos en el RNVE vigentes a 31 de julio de 2011 son los siguientes:

- Acciones Ordinarias ÉXITO aprobadas mediante Resolución 667 del día 8 de julio de 1994.
- Bonos Ordinarios ÉXITO aprobados mediante Resolución 414 del día 3 de marzo de 2006, con un monto autorizado de doscientos mil millones de pesos (COP 200,000,000,000) y una calificación AAA otorgada por Duff & Phelps de Colombia S.A., la cual fue homologada como AAA por Fitch Ratings Colombia S.A. Sociedad Calificadora de Valores (antes Duff & Phelps de Colombia S.A.).
- Bonos Ordinarios Almacenes Éxito 2005 (antes, Carulla Vivero S.A.) aprobados mediante resolución 335 del día 27 de abril de 2005, con un monto autorizado de ciento cincuenta mil millones de pesos (COP 150,000,000,000) y una calificación AA con perspectiva positiva otorgada por Fitch Ratings Colombia S.A. Sociedad Calificadora de Valores (antes Duff & Phelps de Colombia S.A.). Fitch Ratings Colombia S.A. otorgó una calificación AAA a estos bonos ordinarios luego del proceso de revisión periódica en abril de 2011.

PERSONAS AUTORIZADAS PARA DAR INFORMACIÓN O DECLARACIONES SOBRE EL CONTENIDO DEL PROSPECTO

Las personas autorizadas para dar información o declaraciones sobre el contenido del presente Prospecto son:

Christophe Hidalgo
Vicepresidente Financiero
Almacenes Éxito S.A.
Carrera 48 No. 32 B Sur – 139
Envigado, Antioquia

Carlos Henao Moreno
Secretario General
Almacenes Éxito S.A.
Carrera 48 No. 32 B Sur – 139
Envigado, Antioquia

Carlos Alberto Londoño Tobón
Director de Banca de Inversión
Corredores Asociados S.A. Comisionista de Bolsa
Carrera 7 No. 71 - 52 Torre B Piso 16
Bogotá D.C.

Estas personas podrán ser contactadas de lunes a viernes en horario de 9:00 a.m. a 4:00 p.m.

INTERÉS ECONÓMICO DE LOS AGENTES COLOCADORES Y DE LOS AGENTES ESTRUCTURADORES

Los Agentes Colocadores y los Agentes Estructuradores de la emisión tienen un interés económico directo en la colocación de los valores.

Relación entre Compañía y los Agentes

Algunos Agentes y sus afiliados han suministrado en el pasado al Emisor y sus afiliados y podrán suministrar de tiempo en tiempo en el futuro ciertos servicios de banca comercial, asesoría financiera, banca de inversión y otros servicios al Emisor y dichos afiliados en el curso ordinario de sus negocios, por los que han recibido y podrán continuar recibiendo honorarios y comisiones usuales. Adicionalmente, de tiempo en tiempo, ciertos agentes y sus afiliados podrán efectuar transacciones por su propia cuenta o por cuenta de clientes, y retener por su cuenta o de sus clientes, posiciones a largo o corto plazo en la deuda o títulos valores de capital o préstamos del Emisor y lo podrán hacer en el futuro. J.P. Morgan Securities LLC es el agente administrador y prestamista bajo el acuerdo de préstamo sindicado internacional de USD 300 millones del Emisor y actúa como asesor financiero para el Emisor en conexión con el anuncio de adquisición de Disco y Devoto. Credit Suisse Securities (USA) LLC actúa como asesor financiero de Casino como vendedor en dicha adquisición.

No existe ningún otro asesor del proceso de emisión y colocación de Acciones Ordinarias de ÉXITO en el marco de la Emisión que tenga un interés económico directo o indirecto que dependa del éxito de la colocación de las Acciones Ordinarias Ofrecidas.

INFORMACIÓN SOBRE LAS PERSONAS QUE HAN PARTICIPADO EN LA VALORACIÓN DE PASIVOS O ACTIVOS DE LA SOCIEDAD

La información contenida en este Prospecto ha sido suministrada por ÉXITO y, en algunos casos, por diversas fuentes las cuales se encuentran debidamente identificadas en el cuerpo del documento.

Ninguna de las personas que ha participado en la valoración de pasivos o activos de la Entidad Emisora tiene interés económico directo o indirecto que dependa del éxito de la colocación de las Acciones Ordinarias Ofrecidas.

INFORMACIÓN SOBRE VINCULACIONES ENTRE EL EMISOR Y SUS ASESORES

Ninguno de los asesores involucrados en la elaboración del presente Prospecto es una sociedad vinculada al Emisor.

PRESENTACIÓN DE INFORMACIÓN FINANCIERA Y DE OTROS TIPOS

Estados Financieros

Los estados financieros consolidados de ÉXITO se han preparado en pesos colombianos y de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en Colombia, incluyendo los Boletines Técnicos emitidos por la SFC o GAAP Colombiano. El GAAP Colombiano difiere en ciertos aspectos de los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos ("U.S. GAAP.") y de las Normas Internacionales de Información Financiera ("IFRS").

Los estados financieros consolidados de ÉXITO al 31 de diciembre de 2008, 2009 y 2010 han sido auditados por Ernst & Young y están incluidos en este Prospecto. Los estados financieros consolidados no auditados de ÉXITO para los seis meses finalizados el 30 de junio 2010 y 2011 también se incluyen en otras partes de este Prospecto.

Las referencias en este Prospecto a "COP", "pesos colombianos" y "pesos" son a la moneda de curso legal de la República de Colombia, las referencias en este Prospecto a "USD" y "dólares americanos" se refieren a la moneda de curso legal de los Estados Unidos de América y las referencias en este Prospecto a "UYU" y "pesos uruguayos" se refieren a la moneda de curso legal de la República Oriental del Uruguay.

Se han realizado ajustes de redondeo para llegar a algunas de las cifras incluidas en este Prospecto. En consecuencia, las cifras numéricas mostradas como totales en algunos cuadros no puede ser una suma aritmética de las cifras que las precedieron.

Estados financieros del Negocio Uruguayo

ÉXITO ha firmado un acuerdo de compra de acciones con Casino para adquirir el ciento por ciento (100%) de las acciones de la sociedad uruguaya Spice Investment Mercosur S.A. (“Spice”), la cual es titular, directa o indirectamente, del 62.5% de la participación en el capital de la sociedad Grupo Disco del Uruguay S.A., y un 96.5% de la participación en el capital de la sociedad uruguaya Lanin S.A. (“Devoto”), por un monto total de USD 746 millones. El Emisor está adquiriendo todos los activos uruguayos de Spice a través de la adquisición de sus acciones; sin embargo, los activos de Spice por fuera de Uruguay serán transferidos a filiales de Casino antes de completarse la adquisición. La adquisición de las acciones de Spice, en caso de consumarse, incrementaría sustancialmente el tamaño y la presencia geográfica de las operaciones de ÉXITO. Por consiguiente, se ha incluido en el presente Prospecto estados financieros de propósito especial de Spice para el año terminado el 31 de diciembre de 2010 y para los seis meses terminados a 30 de junio de 2010 y 2011.

Los estados financieros consolidados de Spice incluidos en este Prospecto han sido preparados con el propósito de presentarlos en esta oferta. Estos estados financieros consolidados han sido preparados en pesos uruguayos y de acuerdo con los principios contables generalmente aceptados en Uruguay (“GAAP uruguayo”), los cuales difieren en ciertos aspectos con el GAAP colombiano y con el GAAP estadounidense. Los estados financieros de propósito especial de Spice han sido preparados eliminando ciertos activos y pasivos de Spice por fuera de Uruguay los cuales han sido excluidos de la adquisición bajo el contrato de compra venta de acciones y serán transferidos a filiales de Casino antes de completarse la adquisición. Ver Nota 2.1 de los estados financieros consolidados provisionales anuales auditados y no auditados de Spice. Los estados financieros consolidados de Spice han sido ajustados para expresar todos los montos de 2010 en la moneda circulante a 31 de diciembre de 2010, con base en el índice de precios al consumidor, el cual aumento 6,9% en 2010; y los estados financieros consolidados de Spice para los seis meses terminados el 30 de junio de 2011 no han sido ajustados por inflación. Ver Nota 2.3 de los estados financieros consolidados anuales auditados y la Nota 2.2 de los estados financieros consolidados provisionales anuales auditados y no auditados de Spice

EBITDA

El EBITDA representa la utilidad operativa más depreciaciones y amortizaciones. EBITDA es una medida que no está incluida en el GAAP Colombiano o según las normas contables, que no tiene un significado estandarizado y que puede no ser comparable con medidas similares proporcionadas por otras compañías. La Compañía presenta el EBITDA ya que lo utiliza como un indicador clave de rendimiento. Además, se entiende que algunos inversionistas lo utilizan como indicador de la capacidad de una empresa para pagar el servicio de la deuda y cumplir con requerimientos de inversión. El EBITDA no debería considerarse de forma aislada o como sustituto de la utilidad operativa o la utilidad neta de la Compañía como indicador de rendimiento operativo o del flujo de caja como una medida de liquidez o de la capacidad de ÉXITO para pagar las obligaciones de su deuda.

Información de Mercado y de la Industria

La información de mercado y otros datos utilizados en este Prospecto provienen de la propia investigación de la Compañía, encuestas o estudios realizados por terceros, tales como Nielsen y publicaciones de la industria o generales y otras fuentes disponibles públicamente. Las publicaciones de la industria y las encuestas en general afirman que se ha obtenido información de fuentes consideradas como confiables, pero no garantizan la exactitud y la exhaustividad de dicha información. Aunque se estima que cada uno de estos estudios y publicaciones es fiable, ni ÉXITO ni los proveedores iniciales han verificado de forma independiente estos datos, y ni la Compañía ni los proveedores iniciales se hacen responsables con respecto a la exactitud de dicha información. Ciertos datos se basan en la información publicada puesta a disposición por el gobierno colombiano y sus organismos, tales como el Departamento Administrativo Nacional de Estadística o "DANE" y el Banco de la República de Colombia. Aunque se estima que estas fuentes son fiables, ni ÉXITO ni los proveedores iniciales se hacen responsables en cuanto a la exactitud de dicha información.

CONTADORES INDEPENDIENTES

Los estados financieros consolidados auditados del Emisor a 31 de diciembre de 2010 y para los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2009 y 2010, incluidos en este memorando de oferta, han sido auditados por Ernst & Young Audit Ltda., contadores públicos independientes certificados, como se indica en su reporte que se encuentra en el presente.

Los estados financieros consolidados de propósito especial auditados de Spice, sociedad uruguaya, para el año terminado el 31 de diciembre de 2010, incluidos en este Prospecto, han sido auditados por Ernst & Young Uruguay Sociedad Civil, contadores públicos independientes certificados, como se indica en su reporte. Dicho reporte contiene una calificación relacionada con la valoración de las inversiones menores de Spice en acciones en ciertas subsidiarias, y un énfasis respecto a asuntos sobre (a) la no consolidación de ciertas subsidiarias y (b) falta de inclusión de sumas de otras partes relacionadas, en cada caso como resultado de la adquisición anunciada.

ADVERTENCIAS

Autorizaciones previas

Los Inversionistas interesados en adquirir las Acciones Ordinarias Ofrecidas deberán obtener por su cuenta y de manera previa a la aceptación de la Oferta Pública, cualquier autorización judicial, gubernamental, corporativa o de cualquier otra índole que por sus condiciones particulares puedan requerir.

Otras advertencias

ESTE PROSPECTO NO CONSTITUYE UNA OFERTA NI UNA INVITACIÓN POR O A NOMBRE DEL EMISOR, LOS AGENTESESTRUCTURADORES O LOS AGENTES COLOCADORES, A SUSCRIBIR O COMPRAR CUALQUIERA DE LOS VALORES SOBRE LOS QUE TRATA EL MISMO.

DECLARACIONES SOBRE EL FUTURO

Este Prospecto de Información contiene manifestaciones enfocadas hacia el futuro de la Compañía, las cuales están incluidas en varios apartes del mismo. Tales manifestaciones incluyen información referente a estimaciones o expectativas actuales de la Compañía relacionadas con la futura condición financiera y con sus resultados operacionales. Se les advierte a los potenciales inversionistas que tales manifestaciones sobre el futuro no son una garantía del desempeño, que existe riesgo o incertidumbre de que se puedan presentar en el futuro y que los resultados reales pueden variar sustancialmente con respecto a las proyecciones sobre el futuro, debido a factores diversos.

Por su naturaleza, las declaraciones sobre el futuro incorporan riesgos e incertidumbres debido a que tratan sobre eventos y dependen de circunstancias que podrían o no ocurrir en el futuro. Se advierte que las declaraciones sobre el futuro no son garantía del desempeño futuro y que los resultados reales de las operaciones, la condición financiera y la liquidez y el desarrollo de la industria en la que opera ÉXITO pueden ser materialmente diferentes de las afirmaciones contenidas en este Prospecto. Adicionalmente, incluso si los resultados de las operaciones, la condición financiera y la liquidez y el desarrollo de la industria en la que opera ÉXITO son consistentes con las declaraciones sobre el futuro contenidas en este Prospecto, esos resultados o desarrollos podrían no ser indicativos de los resultados o desarrollos de periodos posteriores.

No existe obligación de actualizar o revisar públicamente las afirmaciones sobre el futuro, ya sea como resultado de nueva información, nuevos eventos o cualquier otra situación.

RIESGO DE INVERTIR EN EL MERCADO DE RENTA VARIABLE

La rentabilidad que se puede generar de la tenencia de una acción, es producto del nivel de los dividendos que pague dicha acción, y de las ganancias o pérdidas que el precio de dicha acción experimente mientras se es titular de ella.

En las inversiones de renta variable, como en el caso de las acciones, la ganancia futura es incierta ya que puede verse afectada por los resultados de la empresa emisora, los factores de la economía y el comportamiento del mercado público de valores. A diferencia, las inversiones de renta fija, perciben un rendimiento fijo pactado de antemano.

El inversionista en acciones puede superar las expectativas de ganancia, vía dividendos o vía la valorización del precio de la acción, pero también puede que por diversas circunstancias no se devengue la utilidad calculada inicialmente y, eventualmente, se genere una pérdida. Es importante tener en cuenta que la inversión en acciones es considerada de mediano y largo plazo.

Antes de realizar una inversión en valores de renta variable se debe tener conciencia de que se puede ganar o perder el capital invertido.

CRITERIOS PARA DETERMINAR LA COMPOSICIÓN DE SU PORTAFOLIO

La aversión o aceptación al riesgo y los riesgos asociados a cada inversión determinarán la composición de un portafolio de inversiones. A mayor riesgo existe una mayor expectativa de ganancia y bajo este principio financiero el inversionista diseña su portafolio.

Cuando se va a invertir en renta fija es necesario evaluar la solidez y respaldo del emisor de los títulos, así como la rentabilidad frente a las condiciones ofrecidas en el mercado y las perspectivas de cambio, En el mercado de renta fija la rentabilidad de la inversión está dada por una tasa fija interés, pactada para todo el período de duración de la inversión.

En el mercado de renta variable no está predeterminada ni asegurada la rentabilidad de la inversión, pues se encuentra ligada a las potenciales utilidades obtenidas por la empresa en la que se invierte, así como a las posibles variaciones en los precios de los títulos por las condiciones existentes en el mercado.

Para inversiones de renta variable se debe considerar la solvencia del emisor, el nivel de bursatilidad, que es la categoría que otorga la SFC a las acciones que se negocian en la BVC dependiendo del volumen y frecuencia de negociación, las expectativas del sector en el que se desenvuelve la empresa emisora, la evolución económica y política del país, etc.

BOLSA DE VALORES Y SOCIEDADES COMISIONISTAS

La BVC es una sociedad anónima por acciones, de carácter privado, sometida a la inspección y vigilancia permanente de la SFC, de acuerdo con lo dispuesto por la Ley 964 de 2005. La BVC tiene como función principal la de organizar y mantener el adecuado funcionamiento del mercado de valores. La BVC es una plaza de negociación donde diariamente se transan los valores que en ella se encuentran registrados.

Las sociedades comisionistas son personas jurídicas profesionales, que ostentan la calidad de agentes del mercado de valores y que por lo tanto se encuentran inscritas en el Registro de Agentes del Mercado de Valores que lleva la SFC. En desarrollo de sus actividades de intermediación, las sociedades comisionistas se encuentran facultadas para celebrar y ejecutar el contrato de comisión sobre valores. En desarrollo de su labor, las sociedades comisionistas reciben órdenes impartidas por un cliente para proceder a la compra o venta de valores en las mejores condiciones que ofrezca el mercado, igualmente brindan asesoría a sus clientes, dándoles a conocer, de manera objetiva, las opciones que ofrece el mercado. Las sociedades comisionistas se encuentran sometidas a la inspección y vigilancia permanente de la SFC.

GLOSARIO DE TÉRMINOS DE LA EMISIÓN

Para los efectos de la interpretación del presente Prospecto los términos que a continuación se definen tendrán el significado y alcance dado a continuación:

Acción: Valor de propiedad de carácter negociable representativo de una parte alícuota del patrimonio de una sociedad o compañía. Otorga a sus titulares derechos que pueden ser ejercidos colectivamente y/o individualmente.

Acción Nominativa: Acción que identifica el nombre de su propietario. Su transferencia debe ser registrada en un libro denominado libro de registro de accionistas, que lleve el Emisor o el Administrador de la Emisión.

Acciones en Circulación: Son las acciones emitidas y colocadas por una compañía emisora, cuya titularidad está en cabeza de los Accionistas para su libre negociación.

Acciones Ordinarias: Acción que tiene la característica de conceder a su titular derechos políticos y económicos consagrados en la ley.

Acciones Ordinarias Adjudicadas: Son las Acciones Ordinarias Demandadas que resulten adjudicadas a un Aceptante de acuerdo con las reglas definidas en el numeral 2.6 del presente Prospecto.

Acciones Ordinarias Demandadas: Son aquellas que correspondan a Aceptaciones válidas, es decir, aquellas que cumplan con todos y cada uno de los requisitos previstos en este Prospecto, y cuya cantidad se ajuste a los límites aquí establecidos.

Acciones Ordinarias Ofrecidas: Son las ciento catorce millones doscientos setenta mil seiscientos ochenta y cuatro (114.270.684) Acciones Ordinarias de ÉXITO de valor nominal diez pesos (COP 10) cada una, cuya emisión se describe en el presente Prospecto, que están inscritas en el RNVE y en la BVC y que representarían, en caso de ser suscritas en su totalidad, el 25,529397% del capital suscrito de ÉXITO.

Acciones Ordinarias Sobrantes: Corresponde al número de Acciones Ordinarias Ofrecidas que no son suscritas por los Accionistas Actuales en el Compartimiento de Accionistas Actuales a que se refiere la sección 2.6 del presente Prospecto.

Accionista: Persona natural o jurídica propietaria de una o varias acciones de la Compañía.

Accionistas Actuales: Son todas aquellas personas, naturales o jurídicas, titulares de Acciones Ordinarias de la Compañía, que se encuentren inscritos en el libro de registro de accionistas en la Fecha de Corte, según certificación expedida por Fiduciaria Bancolombia S.A.

Accionistas Remanentes: Tiene el significado contenido en la sección 3.8.3 del presente Prospecto.

Aceptación: Es la manifestación por parte de los Aceptantes sobre su interés de adquirir Acciones Ordinarias Ofrecidas.

Aceptación de la Oferta: Es la declaración de voluntad irrevocable y unilateral por medio de la cual el suscriptor formula aceptación de la oferta de las Acciones Ordinarias Ofrecidas, y se obliga a suscribir y pagar las Acciones Ordinarias que adquiera.

Aceptante o Inversionista: Persona que acepte la Oferta Pública.

Adjudicatario: A quien se le hayan adjudicado Acciones Ordinarias Ofrecidas, en los términos del presente Prospecto.

Administrador de la Emisión: Es Fiduciaria Bancolombia S.A., entidad encargada de realizar la custodia y administración de la emisión, ejerciendo, entre otras, las actividades relacionadas con el fraccionamiento y englobe de los títulos, la tenencia y manejo del libro de accionistas y el pago de los derechos incorporados en los títulos.

Agente Adjudicador: La entidad encargada de realizar la Adjudicación será ÉXITO. Para realizar la Adjudicación, el Emisor utilizará el aplicativo previamente utilizado para la adjudicación en las emisiones de acciones realizadas en 2007 y en 2009, con los desarrollos y actualizaciones propias de este proceso.

Agente Colocador: Sociedad comisionista de bolsa a través de la cual se desarrollará la labor de promoción y colocación de las Acciones Ordinarias Ofrecidas.

Agentes Estructuradores: Se trata de Corredores Asociados S.A. Comisionista de Bolsa, JP Morgan Securities Inc., Credit Suisse Securities (USA) LLC y Santander.

Agente Líder Colocador: Es el Agente Colocador encargado de coordinar las labores del grupo de Agentes Colocadores. Para efectos de la presente Emisión, se trata de Corredores Asociados S.A. Comisionista de Bolsa.

Almacenes Éxito (“ÉXITO”, “Grupo Éxito”, “la Compañía”, “la Entidad Emisora” o “el Emisor”): Sociedad comercial anónima, inscrita como emisor en el RNVE de la SFC y en la BVC, dedicada a la comercialización minorista de productos y servicios en diferentes formatos de almacenes. Es la entidad que emitirá las Acciones Ordinarias.

Aviso de Oferta Pública: Es el aviso de Oferta de las Acciones Ordinarias Ofrecidas que será publicado por ÉXITO en un diario de amplia circulación nacional y además, a discreción del ÉXITO, en cualquier otro medio o en cualquier otro diario de circulación local o de amplia circulación nacional.

Bolsa de Valores de Colombia (“BVC”): Institución privada constituida para administrar los mercados accionario, cambiario, de derivados y de renta fija del mercado de valores colombiano.

Cantidad Total Demandada: Corresponde a la cantidad total de Acciones Ordinarias Demandadas en desarrollo de la presente Oferta.

Carulla Vivero: Hace referencia a Carulla Vivera S.A., sociedad que se fusionó con la Compañía en 2010.

Comprador: Significará el Aceptante al cual le sean adjudicadas Acciones Ordinarias Ofrecidas.

Deceval: Depósito Centralizado de Valores de Colombia S.A. Es el Depósito Centralizado de Valores de carácter privado que se encarga de recibir en depósito, custodiar y administrar valores.

Demanda por Adjudicar: En cualquier momento, corresponde al número de Acciones Ordinarias Demandadas por un Aceptante menos el número de Acciones Ordinarias que ya le hubiesen sido adjudicadas. Se dice que un Aceptante cuenta con Demandas por Adjudicar cuando el resultado de la mencionada operación, para el respectivo Aceptante, es mayor que cero (0). De esta manera, se entiende que la Demanda por Adjudicar de un Aceptante a quien no se le ha adjudicado Acción Ordinaria alguna, corresponde a la totalidad de su demanda.

Depositantes Directos: Son las entidades que, de acuerdo con el reglamento operativo de Deceval, pueden acceder directamente a sus servicios y han suscrito el contrato de depósito de valores, bien sea a nombre y por cuenta propia y/o en nombre y por cuenta de terceros.

Destinatarios de la Oferta: Serán destinatarios de la Oferta Pública de las Acciones Ordinarias Ofrecidas, los Accionistas Actuales, las Personas Jurídicas Extranjeras y el Público Inversionista en

General, con sujeción a los requisitos y restricciones que se establecen en el Reglamento, en el Prospecto y en el Aviso de Oferta Pública.

Día Hábil: Es cualquier día que no sea sábado, domingo o feriado en la República de Colombia a pesar de que algunas oficinas de la Red de Distribución que presten servicio en estos días puedan recibir Aceptaciones a la Oferta Pública durante los mismos. Las Aceptaciones recibidas los días no hábiles, se entenderán recibidas el Día Hábil siguiente. En todo caso, la presentación de una Aceptación en un Día no Hábil deberá realizarse dentro del Plazo de Suscripción.

Dividendo Ordinario: Es la parte correspondiente de las utilidades líquidas generadas por la Compañía, que es decretada por la Asamblea General de Accionistas a ser pagada a favor de los Accionistas, en dinero o en especie, como rendimiento de su participación en el capital de la Compañía. El dividendo es proporcional a la cantidad de acciones de las que es titular cada Accionista.

Emisión: Conjunto de valores emitidos por una entidad, definidos y reglamentados por ésta conforme a las normas legales, a los cuales dará origen en un mismo acto.

Estatutos Sociales: Compendio de normas que regulan el funcionamiento de la Compañía de acuerdo con lo establecido en las normas mercantiles de la República de Colombia.

Fecha de Adjudicación: Es el día identificado en el Aviso de Oferta, en el que el Agente Adjudicador informa la adjudicación de las Acciones Ordinarias Ofrecidas de acuerdo con el Mecanismo de Adjudicación de Acciones Ordinarias Ofrecidas.

Fecha de Corte: Son las 00:00 horas del Día Hábil de publicación del Aviso de Oferta Pública.

Fecha de Emisión: Es el Día Hábil en que se publique el Aviso de Oferta Pública.

Inversión Extranjera Directa: Tendrá la definición contenida en el literal a) del artículo 3 del Decreto 2080 de 2000, y las normas que lo modifiquen, sustituyan y complementen, y en el Numeral 7 de la Circular Reglamentaria DCIN 83 del Banco de la República en su versión más reciente de 09 de agosto de 2011 ("Circular Reglamentaria DCIN 83"). Las inversiones extranjeras directas son aquellas que suponen la realización de actividades con ánimo de permanencia y/o control y requerirán el envío de la actualización de la inversión en los términos y condiciones establecidas en el punto 7.2.1.6 de la Circular Reglamentaria DCIN 83.

Inversión de Portafolio: Tendrá la definición del literal b del artículo 3 y del Capítulo III del Decreto 2080 de 2000 y las normas que lo modifiquen, sustituyan y complementen. Las inversiones de portafolio son de carácter especulativo y serán las realizadas sobre valores inscritos en el Registro Nacional de Valores y Emisores, RNVE, las participaciones en carteras colectivas, así como en valores listados en los sistemas de cotización de valores del extranjero.

Inversionista: Es la persona que, a través de él(los) Agente(s) Colocador(es), demande y se le adjudiquen Acciones Ordinarias o que manifieste interés de compra de Acciones Ordinarias.

Mecanismo de Adjudicación de las Acciones Ordinarias Ofrecidas: Tiene el significado establecido en el numeral 2.6 del presente Prospecto.

Medio Verificable: Para efectos de la presentación de Aceptaciones a través de los Agentes Colocadores, se considerarán medios verificables las líneas telefónicas grabadas, las instrucciones recibidas por escrito con firma registrada con el Agente Colocador y las instrucciones recibidas por correo electrónico desde una dirección registrada con el Agente Colocador. Las instrucciones impartidas a través de estos medios deberán estar asociadas a una orden registrada en el Libro Electrónico de Órdenes (LEO) de cada Agente Colocador.

Mercado Principal: Tiene el significado establecido en el artículo 5.2.3.1.1 del Decreto 2555 de 2010.

Mercado Público de Valores: Conforman el mercado público de valores la emisión, suscripción, intermediación y negociación de los documentos emitidos en serie o en masa, respecto de los cuales se realice oferta pública, que otorguen a sus titulares derechos de crédito, de participación y de tradición o representativos de mercancía. Las actividades principales del mercado público de valores son la emisión y oferta de valores; la intermediación de valores; la administración de fondos de valores, fondos de inversión, fondos mutuos de inversión, fondos comunes ordinarios y fondos comunes especiales; el depósito y la administración de valores; la administración de sistemas de negociación o de registro de valores, futuros, opciones y demás derivados; compensación y liquidación de valores; calificación de riesgos; la autorregulación a que se refiere la Ley 964 de 2005; el suministro de información al mercado de valores, incluyendo el acopio y procesamiento de la misma; y las demás actividades previstas en la Ley 964 de 2005 o que determine el Gobierno Nacional, siempre que constituyan actividades de manejo, aprovechamiento e inversión de recursos captados del público que se efectúen mediante valores.

Moneda Extranjera: Es toda moneda que no sea de curso legal y forzoso en la República de Colombia.

Negocio Uruguayo: Son las cadenas uruguayas de supermercados que operan bajo las marcas Disco, Devoto y Geant, que ÉXITO pretende adquirir a través de la compra a Casino del 100% de las acciones de Spice Investment Mercosur S.A., compañía holding que posee el 96.5% de la sociedad Lanin S.A. y el 62.5% de la sociedad Grupo Disco Uruguay S.A., las cuales son propietarias, directa o indirectamente, de los establecimientos antes mencionados.

Nemotécnico: Código de identificación usado en los sistemas transaccionales bursátiles administrados por la BVC, que permite diferenciar los títulos valores que pueden ser negociados.

Oferta Pública u Oferta: Es la oferta de las Acciones Ordinarias Ofrecidas, dirigida a los Accionistas Actuales, las Personas Jurídicas Extranjeras y el Público Inversionista General, definida en los términos establecidos en el artículo 6.1.1.1.1 del Decreto 2555 de 2010 y aprobada por la SFC.

Periodo de Pago de las Acciones Ordinarias Adjudicadas: Es el periodo durante el cual los Adjudicatarios pagarán las Acciones Ordinarias Adjudicadas. Corresponde a los tres Días Hábiles siguientes a la Fecha de Adjudicación.

Personas Jurídicas Extranjeras: Son las personas jurídicas, incluidas las entidades sin ánimo de lucro, que no tengan domicilio dentro del territorio nacional.

Precio de Suscripción: Es la suma que habrá de ser determinada como valor de suscripción por acción por la junta directiva de ÉXITO y que será publicada en el Aviso de Oferta Pública, cuya determinación cumplirá con lo establecido el literal b del artículo 5.2.1.1.5 del Decreto 2555 de 2010 y el cual será informado a la SFC en los términos allí establecidos.

Prospecto: Presente folleto explicativo sobre la emisión de Acciones Ordinarias de ÉXITO.

Público Inversionista en General: Se refiere a todas las personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeras, que tengan capacidad de adquirir las Acciones Ordinarias Ofrecidas de acuerdo con la Ley.

Red de Distribución: Es la red a través de la cual los Destinatarios podrán presentar Aceptaciones. La Red de Distribución está conformada por el Agente Líder Colocador y los Agentes Colocadores del mercado de valores que sean designados y aprobados por ÉXITO, de mutuo acuerdo con el Agente Líder Colocador, mediante el mecanismo de colocación al mejor esfuerzo, los cuales serán definidos en el Aviso de Oferta Pública.

Registro Nacional de Valores y Emisores o RNVE: Registro donde se inscriben las clases y tipos de valores, así como los emisores de los mismos y las emisiones que estos efectúen.

Reglamento de Emisión y Colocación o Reglamento: Significa el Reglamento de Emisión y Colocación aprobado por la junta directiva de ÉXITO en su sesión del día treinta (30) de agosto de 2011, en el cual se dan los lineamientos principales para la emisión y que están contenidos en el presente Prospecto.

Superintendencia Financiera de Colombia (“SFC”): Organismo técnico adscrito al Ministerio de Hacienda y Crédito Público, que, entre otras funciones, se dedica a preservar la estabilidad del sistema financiero, la confianza y la transparencia del mercado de valores colombiano.

Título Valor: Documento necesario para legitimar el ejercicio del derecho literal y autónomo que en él se incorpora. Puede ser de contenido crediticio, de participación, de tradición o representativo de mercancías.

Valor Nominal: Valor que cada acción representa en el capital suscrito de la Compañía, el cual aparece consignado en el título representativo de las acciones correspondientes, para el caso de las Acciones Ordinarias de la Compañía, el establecido en los Estatutos Sociales es de diez pesos (COP 10) por acción.

Valor Patrimonial o Intrínseco: Valor que resulta de dividir el valor del patrimonio del Emisor entre el número de Acciones en Circulación del mismo. Este resultado muestra la relación existente entre los bienes de la empresa y el valor de la acción.

GLOSARIO DE TÉRMINOS DE LA INDUSTRIA

Almacén Ancla: Hace referencia a los almacenes ubicados al interior de centros comerciales, con un área significativa, y que tiene la vocación para atraer clientes hacia los mismos.

Área de Ventas: Es el área de los almacenes exclusivamente dedicada a la operación comercial propia en la exhibición de productos, excluyendo aquellas entregadas en concesión y las dedicadas a labores administrativas y de bodegaje.

Bodega: Formato comercial de la Compañía que se caracteriza por estar ubicado en barrios populares, por ser cercano y familiar, con una oferta de productos alimenticios, surtido básico en productos complementarios y una amplia oferta de productos de marca propia. Su principal característica es ofrecer ahorro y economía a los clientes.

Crédito Sindicado: Crédito por USD 300 millones contratado en diciembre de 2006 por la Compañía con JPMorgan Chase Bank NA, en su calidad de agente administrativo, destinado para la adquisición de Carulla Vivero el cual se encuentra dividido en dos tramos: (i) el primero por USD 120 millones con vencimiento a tres años con una sola amortización al vencimiento y (ii) un segundo tramo por USD 180 millones con vencimiento a cinco años mediante cinco amortizaciones semestrales comenzando en el tercer año.

EDS: Estaciones de servicio para el suministro de combustibles líquidos derivados del petróleo y servicios para vehículos.

Express: Propuesta de conveniencia de las marcas Éxito y Carulla.

Factoring: Contrato por el que una persona o empresa cede los créditos derivados de su actividad comercial a otra, que se encarga de gestionar su cobro.

Formato: Tipo de almacén definido en función de su área, variedad de productos, cliente objetivo, ubicación y nivel de servicio. Son formatos, por ejemplo, los Hipermercados, los Supermercados y las Bodegas.

GLA (Gross Leaseable Area): Corresponde al área arrendable que posee la Compañía tanto en almacenes como en centros comerciales.

Hipermercado: Formatos comerciales de la Compañía con áreas desde los 2,000 m² hasta los 10,000 m² aproximadamente, en los cuales se pueden encontrar amplia gama de artículos y complementarios, como de entretenimiento, hogar y textiles, productos de gran consumo, frescos y perecederos.

Joint Venture: Empresa conjunta, tipo de alianza estratégica o comercial que supone un acuerdo de inversión conjunta a largo plazo entre dos o más personas.

Multiformato: Conjunto de formatos comerciales de la Compañía, que ofrecen a los distintos segmentos del mercado propuestas diferenciadas, de acuerdo a la ubicación geográfica, el poder de compra y segmentación de mercado (Ver Formato).

Multimarca: ÉXITO se presenta al mercado con varias marcas, cada una con una propuesta de valor y atributos para cada nicho de mercado al que se dirige.

Nielsen: AC Nielsen de Colombia Ltda., empresa dedicada a la investigación de mercados de productos masivos.

PLU (Price Look Up Unit): Es el código numérico interno con el cual se identifica cada uno de los productos que se comercializan en los Formatos.

Retail: Se refiere a la comercialización masiva de productos al por menor.

Retail Formal o Canal Formal: Comercialización de productos al por menor, que atiende al consumidor mediante un sistema de autoservicio, contando como mínimo con una caja registradora y exhibición de los productos en góndolas.

Retail Tradicional o Canal Tradicional: Comercialización de productos a través de establecimientos pertenecientes al denominado sistema o canal tradicional, dentro del que se incluyen: los kioskos, las tiendas de barrio, los graneros, expendios, entre otros.

Retailer: Organización dedicada a la actividad del *retail* (Ver *retail*).

Rotación: Número de veces que se vende el inventario, en un período de tiempo determinado.

Supermercado: Formato comercial de la Compañía con áreas desde los 250 m², cercanos y de fácil acceso, dedicados a la comercialización principalmente de productos de gran consumo como alimentos y perecederos y otros complementarios como textiles y hogar.

PARTE I - DE LOS VALORES

1. CAPÍTULO 1 - CARACTERÍSTICAS DE LOS TÍTULOS, CONDICIONES Y REGLAS DE LA EMISIÓN

1.1 CLASE DE VALORES OFRECIDOS, LEY DE CIRCULACIÓN Y NEGOCIACIÓN SECUNDARIA

1.1.1 Clase de valor ofrecido

Se ofrecen Acciones Ordinarias emitidas por ÉXITO, nominativas, libremente negociables, sin sujeción al derecho de preferencia consagrado en el artículo 7 de los Estatutos Sociales de ÉXITO.

Las Acciones Ordinarias serán ofrecidas mediante Oferta Pública en el Mercado Principal.

Las Acciones Ordinarias incorporan los derechos que se mencionan en la Sección 1.9.1 de este Prospecto.

Las Acciones Ordinarias Ofrecidas otorgarán el derecho a percibir el dividendo por Acción que decreta la Asamblea General de Accionistas de la Compañía en sesión ordinaria de 2012 y a los que se decreten con posterioridad.

1.1.2 Ley de circulación y negociación secundaria

Las Acciones Ordinarias son valores nominativos y la transferencia de su titularidad se sujetará a lo señalado en la Ley. Cada título deberá expedirse por un número entero de Acciones Ordinarias.

Las Acciones Ordinarias tendrán mercado secundario a través de la BVC y podrán ser negociadas directamente a través de sus tenedores legítimos acatando los procedimientos establecidos en las normas que regulan su negociación en el mercado secundario.

Las Acciones Ordinarias se encuentran inscritas en la BVC. En consecuencia, los titulares de las Acciones Ordinarias podrán negociarlas directamente o en el mercado secundario a través de los sistemas transaccionales de la BVC a partir del momento en que estas últimas se encuentren totalmente pagadas y Deceval realice la anotación en cuenta definitiva. Para estos efectos deberá tenerse en cuenta que, de acuerdo con el artículo 6.15.1.1.2 del Decreto 2555 de 2010, la compraventa de acciones inscritas en una bolsa de valores, como es el caso de las Acciones Ordinarias, que represente un valor igual o superior al equivalente en pesos de 66,000 UVR, deberá realizarse obligatoriamente a través de la bolsa de valores, salvo las excepciones legales.

Para efectos de la negociación de las Acciones Ordinarias en el mercado secundario a través de la BVC, los Inversionistas deberán dirigirse a las Sociedades Comisionistas de Bolsa que se encuentran listadas en el sitio web de la BVC www.bvc.com.co, donde además encontrarán los datos de contacto de las mismas. Cada comisionista de bolsa instruirá al Inversionista sobre todo lo relacionado con dicha negociación.

1.2 CANTIDAD DE ACCIONES ORDINARIAS OFRECIDAS, VALOR NOMINAL, PRECIO DE SUSCRIPCIÓN, MONTO MÍNIMO A DEMANDAR Y OTRAS DEFINICIONES

1.2.1 Cantidad de Acciones Ordinarias Ofrecidas

ÉXITO ofrece ciento catorce millones doscientos setenta mil seiscientos ochenta y cuatro (114.270.684) Acciones Ordinarias, que se encuentran en reserva, las cuales representarían, en caso de ser suscritas en su totalidad, el 25,529297% sobre el total de Acciones en Circulación de la Compañía y serán ofrecidas a las personas que se señalan como destinatarios de la oferta en este Prospecto, según las condiciones indicadas por la junta directiva de la Compañía mediante Acta No. 809 de su sesión del día treinta (30) de agosto de 2011, la reglamentación del Código de Comercio, el Decreto 2555 de 2010 y las normas que las modifiquen y/o adicionen.

1.2.2 Cantidad de Acciones Ordinarias en Circulación después de la Oferta

Inmediatamente después de la oferta, el número de Acciones Ordinarias que se espera que estén en circulación será de un total de 447.604.316 Acciones Ordinarias.

Casino Guichard Perrachon ("Casino") es el accionista controlante de ÉXITO a través de sus cuatro filiales: Geant International B.V., Geant Fonciere B.V., Latic-Latam Investment Company LLC y Bergsaar B.V. Casino podrá considerar mantener su porcentaje de participación actual en la Compañía mediante la suscripción de acciones en proporción a su participación.

1.2.3 Valor Nominal de las Acciones Ordinarias

El Valor Nominal de cada Acción Ordinaria es de diez pesos (COP 10).

1.2.4 Precio de Suscripción de las Acciones Ordinarias

El Precio de Suscripción de cada Acción Ordinaria Ofrecida fue determinado por la Junta Directiva de ÉXITO, en sesión del treinta (30) de agosto de 2011.

El Precio de Suscripción así determinado constará en el Aviso de Oferta Pública.

1.2.5 Monto Total de la Emisión

El Monto Total de la Emisión corresponde al resultado de multiplicar el número de Acciones Ordinarias Ofrecidas por el Precio de Suscripción.

1.2.6 Monto Mínimo a Demandar

El Monto Mínimo a Demandar por Aceptación será de diez millones de pesos (COP 10,000,000). Este monto mínimo a demandar no se aplicará a los destinatarios que sean Accionistas Actuales, para quienes la inversión mínima será el precio correspondiente a una (1) Acción Ordinaria Ofrecida.

No se tendrán en cuenta las Aceptaciones por montos menores al Monto Mínimo a Demandar que sean presentadas por Inversionistas que no sean Accionistas Actuales.

1.2.7 Lote Mínimo a Demandar

El Lote Mínimo a Demandar corresponde al número de Acciones Ordinarias resultante de dividir el Monto Mínimo a Demandar entre el Precio de Suscripción, ajustando el resultado al entero inferior. Este lote mínimo a demandar no se aplicará a los destinatarios que sean Accionistas Actuales, para quienes el lote mínimo a demandar será igual a una (1) Acción Ordinaria.

No se tendrán en cuenta las Aceptaciones por lotes menores al Lote Mínimo a Demandar que sean presentadas por Inversionistas que no sean Accionistas Actuales.

1.2.8 Monto Máximo a Demandar

El Monto Máximo a Demandar por Aceptante corresponde al número de Acciones Ordinarias Ofrecidas multiplicado por el Precio de Suscripción.

1.2.9 Lote Máximo a Demandar

El Lote Máximo a Demandar corresponde al número de Acciones Ordinarias Ofrecidas.

En el caso en que el número total de Acciones Ordinarias señaladas en las Aceptaciones de un mismo Aceptante supere el número de Acciones Ordinarias Ofrecidas, se entenderán presentadas por el número de Acciones Ordinarias Ofrecidas. Para tales efectos dentro del proceso de adjudicación, las Aceptaciones presentadas se consolidarán por número y tipo de documento de identificación y por número de cuenta en Deceval.

1.3 DESTINATARIOS DE LA OFERTA PÚBLICA

Serán destinatarios de la Oferta Pública de las Acciones Ordinarias Ofrecidas, los Accionistas Actuales, las Personas Jurídicas Extranjeras y el Público Inversionista en General, con sujeción a los requisitos y restricciones que se establecen en el Reglamento, en este Prospecto y en el Aviso de Oferta Pública.

La Oferta Pública de las Acciones Ordinarias Ofrecidas se realizará de manera exclusiva en Colombia, sin perjuicio de que los inversionistas extranjeros puedan participar en la Oferta Pública a través de la presentación de aceptaciones por medio de comisionistas de bolsa colombianas, y que el Emisor pueda utilizar en el exterior mecanismos de promoción de la Emisión de conformidad con las normas aplicables en otras jurisdicciones.

Los inversionistas residentes fuera de Colombia, incluyendo los inversionistas calificados - Qualified Institutional Buyer (QIBs) en los Estados Unidos y los inversionistas institucionales y otros inversionistas en otras partes fuera de los Estados Unidos y de Colombia, podrán únicamente comprar acciones ordinarias en esta oferta presentando una orden a su corredor de bolsa en Colombia y deben cumplir con los requerimientos de registro de inversión extranjera. La descripción de estos requisitos de registro se encuentra en la Sección 2.8 del Prospecto.

Una vez el inversionista presente la orden de acciones ordinarias a través de su corredor respectivo, ésta será irrevocable.

1.4 OTRAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMISIÓN

1.4.1 Emisión totalmente materializada

La totalidad de la emisión se adelantará de forma materializada.

Fiduciaria Bancolombia en su calidad de administrador del libro de registro de accionistas de la Compañía, entregará a cada Agente Colocador los títulos correspondientes a los Aceptantes que suscribieron las acciones a través de cada uno de ellos, cada Agente Colocador realizará la inmovilización de cada título de sus Aceptantes en Deceval. Las Acciones Ordinarias Adjudicadas estarán disponibles a más tardar el tercer (3) Día Hábil siguiente a la finalización del Periodo de Pago, en los términos de la Sección 2.8 del presente Prospecto.

De acuerdo con el artículo 2.23.1.1.2 del Decreto 2555, la Compañía debe hacer la inscripción del traspaso de los títulos de Acciones Ordinarias en el libro de accionistas con la fecha del día en que reciba los documentos para adelantar la inscripción.

El domicilio de Fiduciaria Bancolombia S.A., administrador de la emisión materializada, está ubicado en la Calle 31 No. 6-39 Piso 13 Edificio San Martín, Teléfono (1) 4886000, Fax (1) 2887220, Bogotá D.C.

1.4.2 Reglas relativas a la reposición, fraccionamiento y englobe de los valores

Fraccionamiento, englobe y reposición de las Acciones Ordinarias:

Teniendo en cuenta que la emisión de las Acciones Ordinarias va a efectuarse de manera materializada, el fraccionamiento, englobe y reposición de las mismas se efectuará en los siguientes términos:

Fraccionamiento y englobe:

A solicitud del titular de las Acciones Ordinarias y con el fin de facilitar su negociación secundaria, la Compañía o el administrador de la emisión podrá fraccionar los títulos en dos o más, con las mismas características del título original, o podrá englobar dos o más en uno solo. No obstante cada uno de los títulos resultantes deberá contener un número entero de Acciones Ordinarias.

Reposición:

En caso de hurto, extravío o destrucción del título se aplicará lo establecido en el artículo 402 del Código de Comercio, sin cuyo cumplimiento la Compañía no estará obligada a sustituir los títulos correspondientes. En caso de deterioro del título, la expedición del duplicado requerirá entrega por parte del tenedor del título original a la Compañía, quien anulará el título deteriorado y expedirá uno nuevo en su reemplazo.

Gravámenes o embargos:

Los gravámenes, embargos o cualquiera otra limitación al dominio sobre los derechos consignados en los valores, surtirán efectos de acuerdo con lo previsto en las normas legales vigentes.

1.4.3 Dividendos

Las Acciones Ordinarias que se suscriban en desarrollo de la oferta de que trata el presente Prospecto tendrán derecho al dividendo por Acción que decrete la Asamblea General de Accionistas de la Compañía en sesión ordinaria de 2012 y a los que se decreten con posterioridad.

1.5 INSCRIPCIÓN DE LAS ACCIONES ORDINARIAS

Las Acciones Ordinarias están inscritas en el RNVE y en la BVC.

1.6 OBJETIVOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS DE LA EMISIÓN

La Compañía proyecta utilizar los recursos provenientes de la colocación de la emisión de la siguiente manera:

- Aproximadamente el cuarenta y siete por ciento (47%) de los recursos obtenidos serán destinados para acelerar la estrategia de expansión. El programa de expansión trazado por la Compañía contempla, entre otros, la apertura y renovación de tiendas, obtener una mayor presencia en ciudades intermedias, la realización de nuevos desarrollos inmobiliarios comerciales, la eventual expansión en *retail* de no alimentos, y la internacionalización de las operaciones sociales
- El cincuenta y tres por ciento (53%) restante, aproximadamente USD 746 millones, serán destinados para la adquisición del 100% de las acciones de la sociedad Spice Investment

Mercosur S.A., compañía holding que posee el 96.5% de la sociedad Lanin S.A. y el 62.5% de la sociedad Grupo Disco Uruguay S.A., las cuales son propietarias directa e indirectamente de Disco, Devoto y Géant.

1.7 MEDIOS A TRAVÉS DE LOS CUALES SE DARÁ A CONOCER LA INFORMACIÓN DE INTERÉS PARA LOS INVERSIONISTAS

El Aviso de Oferta Pública será publicado en un diario de amplia circulación nacional.

Para todos los efectos del presente Prospecto, se entienden como diarios de amplia circulación nacional: La República, El Tiempo, Portafolio, El Espectador y El Colombiano.

Igualmente, cualquier información referente a la emisión que ÉXITO o la SFC considere deban conocer los destinatarios de la Oferta Pública, entre la fecha de publicación del Aviso de Oferta Pública y la fecha de Adjudicación, se dará a conocer a través de un diario de amplia circulación en Colombia, a través del mecanismo de información relevante en la página web de la SFC (www.superfinanciera.gov.co) y en la página web corporativa www.grupoexito.com.co en el vínculo “Inversionistas y Accionistas”.

1.8 RÉGIMEN FISCAL APLICABLE A LOS VALORES

Las Acciones Ordinarias tienen el tratamiento tributario definido en el Estatuto Tributario.

El régimen fiscal específico que le es aplicable a las acciones, incluye los siguientes asuntos:

- Tarifa del impuesto de renta: Art. 240 y 241 del Estatuto Tributario (E.T.).
- Exención del impuesto de renta en la enajenación de acciones que cotizan en bolsa: Art. 36-1 del E.T.
- Exclusión del valor patrimonial neto de las acciones poseídas en sociedades nacionales para el impuesto al patrimonio: Art. 295-1 del E.T.
- Distribución de dividendos gravables y gravámenes sobre capitalizaciones: Art. 36-3, 36-1 y 49 del E.T.
- Cambios en el valor patrimonial y determinación del costo de venta de las acciones: Art. 73 del E.T.

1.9 ENTIDAD QUE ADMINISTRARÁ LA EMISIÓN

La entidad que administrará la emisión es Fiduciaria Bancolombia S.A., sociedad de servicios financieros, con domicilio principal en la ciudad de Bogotá, constituida mediante escritura pública número uno (1), otorgada el día dos (2) de enero de mil novecientos noventa y dos (1992) ante la Notaria Sexta (6) del Circulo de Bogotá, con permiso de funcionamiento otorgado por la SFC, mediante Resolución ciento cinco (105) del quince (15) de enero de mil novecientos noventa y dos (1992).

Fiduciaria Bancolombia S.A., en virtud de un encargo fiduciario de administración de acciones celebrado con ÉXITO, lleva a cabo la administración de los servicios que la sociedad, en su calidad de emisor de valores inscrito en el RNVE y en la BVC, debe prestar a favor de los titulares de las Acciones emitidas y que actualmente se encuentran en circulación o que llegaren a ser emitidas en el futuro por la misma. En virtud de lo anterior, Fiduciaria Bancolombia S.A. actúa en representación de ÉXITO, como Agente de Registro, Agente de Transferencia y Agente de Pago.

1.9.1 Derechos de los tenedores de las Acciones Ordinarias

Derechos de Voto

Cada Acción Ordinaria faculta al titular de la misma a un voto en cualquier asamblea general de accionistas. Las asambleas generales de accionistas pueden ser ordinarias o extraordinarias. Las asambleas generales ordinarias se llevan a cabo mínimo una vez al año, a más tardar el (31) de marzo de ese año para decidir sobre los informes, cuentas y estados financieros del año fiscal anterior, para elegir a los miembros de la junta directiva y al revisor fiscal y para decidir sobre la política de dividendos y el reparto de utilidades del año fiscal anterior, si las hubiere, así como sobre ganancias retenidas de años fiscales anteriores. Los miembros de la junta directiva son elegidos mediante el método de cuociente electoral.

Bajo el sistema del cuociente electoral, cada titular de Acciones Ordinarias tiene derecho a nominar para elección a uno o más miembros de la junta directiva a través de la presentación de una lista de nominados en la Asamblea General Ordinaria de Accionistas. Cada nominación de uno o más miembros de junta directiva constituye un grupo para efectos de la elección, y cada grupo de nominados debe contener una jerarquía respecto del orden de preferencia de los nominados que serán elegidos en ese grupo. Los nominados deben aceptar expresamente su nominación por escrito. Una vez se nominan todos los grupos, los titulares de las Acciones Ordinarias pueden emitir un voto por cada Acción Ordinaria que posean a favor de un grupo específico de nominados incluidos en una lista. No se podrán emitir votos para nominados específicos en un grupo, sino para el grupo completo. El número total de votos emitidos en la elección se divide por el número de miembros de junta directiva a elegir. El cuociente que resulte es el número de votos necesarios para elegir cada miembro de junta directiva en particular. Cada vez que el número de votos emitidos por un grupo de nominados sea divisible por el cuociente de votos, será elegido un nominado de ese grupo, en el orden de jerarquía de ese grupo. Cuando ningún grupo tenga suficientes votos residuales para llenar el cuociente de votos necesarios para elegir un miembro de junta directiva, entonces el cargo o cargos restantes de la junta directiva se llenarán eligiendo al nominado de mayor jerarquía del grupo que posea el número más alto de votos residuales emitidos hasta llenar los cargos sobrantes. En caso de empate en los residuos, se elegirá al miembro al azar. Bajo la Ley 964 de 2005, en adelante la ("Ley 964"), por lo menos el veinticinco por ciento (25%) de los miembros de la junta directiva deben ser independientes. En el caso de ÉXITO tres miembros ostentan la calidad de independientes y no se cuentan con suplencias, es decir, la totalidad de los miembros de la junta directiva son principales.

Algunos accionistas de ÉXITO han celebrado los acuerdos de accionistas que se describen en la Sección 3.8.3 del presente Prospecto, y que contienen ciertas limitaciones para el ejercicio del derecho de voto de los accionistas parte de dichos acuerdos.

Las asambleas generales extraordinarias de accionistas pueden celebrarse cuando sean debidamente convocadas para un propósito o propósitos específicos con cinco días calendario de anticipación, o sin previo aviso, cuando se encuentran presentes en la reunión los accionistas que representan todas las acciones suscritas. El quórum tanto para asambleas generales ordinarias como extraordinarias corresponde a un número plural de accionistas que representen por lo menos la mitad más una de las acciones suscritas. Si no hay suficiente quórum, se convocará a una segunda reunión posterior donde la presencia de por lo menos dos accionistas constituye el quórum, independientemente del número de acciones representadas. De acuerdo con la ley colombiana y los Estatutos Sociales de ÉXITO, las asambleas generales podrán ser convocadas por la junta directiva, el Presidente, el revisor fiscal y los accionistas que representen por lo menos la cuarta parte de las acciones suscritas.

Salvo que la ley o los Estatutos Sociales de ÉXITO exijan una mayoría especial, se podrán tomar decisiones en una asamblea general mediante el voto de un número plural de accionistas que representen la mitad más uno de los votos presentes en la correspondiente asamblea de accionistas. De conformidad con la ley colombiana y los Estatutos Sociales de ÉXITO, se requieren mayorías especiales para tomar las siguientes decisiones, sin perjuicio de otros casos especiales establecidos en la ley: (i) un voto favorable de mínimo el 70% de las Acciones Ordinarias representadas en la reunión para aprobar la emisión de acciones sin sujeción al derecho de preferencia en favor de los accionistas de ÉXITO; (ii) un voto favorable de mínimo el 78% de las acciones representadas en la reunión de accionistas para distribuir utilidades en porcentajes inferiores a los porcentajes mínimos fijados en la ley; y (iii) un voto

favorable de mínimo el 80% de las acciones representadas en la reunión para aprobar el pago de dividendos en acciones.

Los accionistas pueden otorgar poder a terceros para que los representen en las asambleas generales de accionistas, indicando el nombre del apoderado, la persona en quien éste puede sustituirlo, si es del caso, y la fecha o época de la reunión o reuniones para las cuales se otorga el poder. Los poderes se pueden enviar a la Compañía por fax o por medios electrónicos.

Los administradores de la Compañía en ejercicio de sus cargos no pueden representar acciones que no sean las propias en la Asamblea General de Accionistas, salvo en los casos de representación legal.

Derecho de Inspección

Por lo menos una vez al año, a más tardar el 31 de marzo, la Asamblea General de Accionistas se debe reunir en sesión ordinaria para decidir sobre los informes, cuentas y estados financieros del año fiscal anterior, elegir a los miembros de la junta directiva y al revisor fiscal y para decidir sobre la distribución de dividendos y el reparto de utilidades del año fiscal anterior, si las hubiere, así como sobre ganancias retenidas de años fiscales anteriores. Los titulares de las Acciones Ordinarias de la Compañía tendrán derecho a inspeccionar libremente los libros de ÉXITO y papeles sociales dentro de los quince días hábiles anteriores a las reuniones donde se examinen los estados financieros de fin de ejercicio.

Dividendos

Los titulares de las Acciones Ordinarias, una vez aprobados los estados financieros, deben decidir sobre el proyecto de distribución de utilidades presentado por la administración de la Compañía. Mediante decisión adoptada con el voto favorable de un número plural de accionistas que representen la mitad más una de las Acciones Ordinarias representadas en la reunión, la Asamblea General de Accionistas podrá distribuir las utilidades a título de dividendos. Según la ley colombiana y los Estatutos Sociales de la Compañía, se debe distribuir como mínimo el 50% de las utilidades líquidas a todos los accionistas, calculadas después del pago de impuestos de renta, la creación de la reserva legal y otras reservas, y de enjugar las pérdidas de los años fiscales anteriores. El requerimiento de dividendo mínimo del 50% puede levantarse mediante el voto de los titulares de mínimo el 78% de las Acciones Ordinarias representadas en la Asamblea de Accionistas.

De conformidad con los Estatutos Sociales y la ley colombiana, el 10% de las utilidades netas anuales de ÉXITO debe destinarse a la creación de una reserva legal hasta que dicha reserva sea equivalente por lo menos al 50% del capital suscrito. Cuando la suma de la reserva excediere del 100% del capital suscrito, el porcentaje obligatorio de utilidades líquidas que deberá repartir la Compañía será del 70% según lo estipulado en el Código de Comercio colombiano. Todas las Acciones Ordinarias totalmente pagadas y en circulación al momento de declararse un dividendo u otro reparto tendrán derecho a la participación proporcional en dicho dividendo u otro reparto. Las Acciones Ordinarias parcialmente pagadas participan en un dividendo o reparto en la misma proporción en que han sido pagadas al momento del dividendo o reparto. El pago de dividendos en Acciones requiere la aprobación de los titulares del 80% de las Acciones Ordinarias presentes en una reunión de la Asamblea General de Accionistas.

Derechos al momento de liquidación

En caso de liquidación, los titulares de las Acciones Ordinarias totalmente pagadas tendrán derecho a recibir una parte proporcional del remanente de los activos sociales una vez pagado el pasivo externo. Los tenedores de Acciones Ordinarias pagadas parcialmente tendrán derecho a recibir una parte proporcional del remanente disponible.

Derecho de negociación

Los tenedores de las Acciones Ordinarias tendrán derecho a negociar libremente las Acciones Ordinarias de ÉXITO según los términos de los Estatutos Sociales y la ley colombiana.

Derechos de preferencia y otras disposiciones contra la dilución

Los Estatutos Sociales y la ley colombiana exigen que cuando una compañía emita nuevas acciones de cualquier clase en circulación, debe ofrecer a los titulares de cada clase de acciones el derecho a suscribir un número de acciones de esa clase suficiente para mantener su porcentaje de participación existente sobre el agregado del capital social de la Compañía. Estos derechos a favor de los accionistas se denominan derechos de preferencia en la suscripción de acciones.

La Asamblea General de Accionistas puede suspender el derecho de preferencia respecto de una emisión específica mediante el voto favorable de un número plural de accionistas que representen mínimo el 70% más una de las Acciones Ordinarias representadas en la reunión celebrada para tal efecto.

1.9.2 Obligaciones de los titulares de las Acciones Ordinarias

La adquisición de las Acciones Ordinarias ÉXITO implica para los Inversionistas el cumplimiento de los siguientes deberes: (i) acatar y cumplir las decisiones adoptadas por los órganos sociales, (ii) sujetarse a las disposiciones de los Estatutos Sociales y colaborar con el cumplimiento del objeto social de ÉXITO, (iii) pagar las Acciones Ordinarias suscritas en los términos y condiciones establecidos, (iv) abstenerse de realizar actos que impliquen conflictos de interés, (v) registrar con el Administrador de la Emisión su domicilio y la dirección de su residencia o la de sus representantes legales o apoderados para el envío de las comunicaciones a que hubiere lugar a la dirección registrada, (vi) colaborar con la Compañía en el cumplimiento de las normas sobre prevención y control de actividades delictivas a través del mercado de valores.

1.10 OBLIGACIONES DE LA ENTIDAD EMISORA

1.10.1 Frente a los titulares de las Acciones Ordinarias

Con respecto a los titulares de las Acciones Ordinarias, el Emisor está obligado a:

- a. Reconocer a los Accionistas su derecho a participar en las deliberaciones de la Asamblea General de Accionistas y votar en ella.
- b. Pagar a los Accionistas los dividendos a que tuvieren derecho con sujeción a lo dispuesto en la ley y en los Estatutos Sociales.
- c. Reconocer a los Accionistas su derecho a negociar las Acciones Ordinarias en los términos de los Estatutos Sociales.
- d. Permitir a los Accionistas la libre inspección de los libros y papeles sociales dentro de los quince días hábiles anteriores a las reuniones de la Asamblea General de Accionistas en que se examinen los balances de fin de ejercicio.
- e. Reconocer a los Accionistas una parte proporcional de los activos sociales al tiempo de la liquidación de la Compañía, una vez pagado el pasivo externo.
- f. Reconocer los demás derechos previstos en los Estatutos Sociales y la ley para los tenedores legítimos de Acciones Ordinarias.

1.10.2 Frente a la SFC

ÉXITO debe mantener permanentemente actualizado el RNVE remitiendo a la SFC las informaciones periódicas y relevantes de que tratan los artículos 5.2.4.1.2, 5.2.4.1.3 y 5.2.4.1.5 del Decreto 2555, las cuales por disposición del artículo 1.2.1 de la Circular Única de la BVC, deberán igualmente ser enviadas a la BVC, cuando a ello haya lugar, dentro de los mismos plazos establecidos para el envío a la SFC.

En especial, el Emisor está obligado a remitir la siguiente información:

- a. Información de fin de ejercicio: presentar ante la SFC la información de fin de ejercicio que establezca dicha entidad para el efecto. Esta información deberá incluir cuando menos la documentación que debe someterse a consideración de la Asamblea General de Accionistas, dentro de los plazos que esa entidad señale.
- b. Información de períodos intermedios: remitir a la SFC los estados financieros de períodos intermedios y demás información que para el efecto establezca la misma, con la periodicidad y en los términos y condiciones que ella determine. Los estados financieros de períodos intermedios deberán elaborarse como mínimo cada tres meses.
- c. Información relevante: divulgar, en forma veraz, clara, suficiente y oportuna al mercado, a través de la SFC, en la forma establecida por dicha entidad, toda situación relacionada con el Emisor o la emisión de las Acciones Ordinarias, que habría sido tenida en cuenta por un experto prudente y diligente al comprar, vender o conservar los valores que emite (incluidas las Acciones Ordinarias) o al momento de ejercer los derechos políticos inherentes a tales valores.

Adicionalmente, el Emisor está obligado a adoptar procedimientos que permitan tener un adecuado conocimiento de sus inversionistas, obligación que cumple a través de los Colocadores, y remitir a la Unidad de Información y Análisis Financiero - UIAF reportes sobre operaciones sospechosas que detecte, en cumplimiento de las disposiciones sobre prevención y control del lavado de activos a través del mercado de valores expedidas por la SFC.

1.11 PROCESO REQUERIDO PARA CAMBIAR LOS DERECHOS ASOCIADOS A LAS ACCIONES ORDINARIAS Y LIMITACIONES PARA LA ADQUISICIÓN DE LAS MISMAS POR PARTE DE LOS ACCIONISTAS

1.11.1 Proceso requerido para cambiar los derechos de las Acciones Ordinarias

Los derechos que por mandato legal están asociados a las Acciones Ordinarias no pueden ser desconocidos por la Asamblea General de Accionistas ni por la junta directiva de ÉXITO.

Por disposición legal y de los Estatutos Sociales la Asamblea General de Accionistas será el único órgano autorizado para modificar los derechos que las Acciones Ordinarias incorporan, mediante la reforma de los Estatutos Sociales de la Compañía. Adicionalmente, por ser Éxito un Emisor inscrito en el RNVE y sus Acciones Ordinarias ser objeto de negociación en la BVC, cualquier modificación a los derechos y obligaciones que de conformidad con los Estatutos Sociales las Acciones Ordinarias otorgan y crean deberá ser previamente aprobada por la SFC.

1.11.2 Limitaciones para adquirir las Acciones Ordinarias

De conformidad con la legislación aplicable en Colombia toda persona o grupo de personas que conformen un mismo Beneficiario Real, directamente o por interpuesta persona, sólo podrá convertirse en Beneficiario Real de una participación igual o superior al veinticinco por ciento (25%) del capital con derecho a voto de una sociedad cuyas Acciones se encuentren inscritas en bolsa de valores, como es el caso de ÉXITO, adquiriendo los valores con los cuales se llegue a dicho porcentaje a través de una oferta pública de adquisición conforme a lo establecido en el Decreto 2555 de 2010.

De igual forma, toda persona o grupo de personas que sea Beneficiario Real de una participación igual o superior al veinticinco por ciento (25%) del capital con derecho a voto de una sociedad inscrita en bolsa, sólo podrá incrementar dicha participación en un porcentaje superior al cinco por ciento (5%), a través de una oferta pública de adquisición conforme a lo establecido en el Decreto 2555 de 2010.

Las anteriores limitaciones proceden respecto de la adquisición de Acciones Ordinarias en el mercado secundario y no son aplicables, entre otros casos, frente a la suscripción de Acciones Ordinarias en el mercado primario, al cual va dirigida la Oferta Pública de Acciones Ordinarias de la Compañía descrita en el presente Prospecto.

Prohibiciones expresas para adquirir Acciones Ordinarias, según el cargo:

En los estatutos Sociales se establece que por razón de prohibición legal, no podrá darse derecho a suscribir a quien desempeñe la revisoría fiscal, ni a su suplente, pero si hubiere un tal empleado merecedor del derecho, podrá la Junta conferírsele con ocasión de su retiro definitivo del puesto. En el Código de Buen Gobierno, también se encuentra esta prohibición.

El artículo 57 de los Estatutos Sociales, establece que las personas que tengan la calidad de administradores de la Compañía, no podrán ni por si, ni por interpuesta persona enajenar o adquirir Acciones de la Compañía mientras estén en ejercicio de sus cargos, salvo cuando se trate de operaciones ajenas a motivos de especulación y con autorización de la junta directiva, otorgada con el voto favorable de las dos terceras (2/3) partes de sus miembros, excluido el solicitante. La junta directiva reglamentará, implementará y divulgará el procedimiento aplicable para el otorgamiento de las autorizaciones a los administradores y directores de la Compañía, para la enajenación o adquisición de acciones de la misma, mientras estén en ejercicio de sus respectivos cargos. Esta misma disposición se encuentra contemplada en el manual de conflicto de intereses y uso de información privilegiada (Artículo28), así como en el Código de Buen Gobierno (Capítulo3).

1.12 CONVOCATORIAS A LAS ASAMBLEAS ORDINARIAS Y EXTRAORDINARIAS DE ACCIONISTAS

Las reuniones ordinarias de la Asamblea General de Accionistas se realizan en el domicilio principal de la sociedad anualmente, a más tardar el día treinta y uno (31) de marzo, por convocatoria de la junta directiva con una antelación mínima de quince (15) días hábiles y en ella se hace mención del depósito, durante el mismo lapso, en las oficinas de la administración del domicilio principal, de los correspondientes estados financieros, informes, proposiciones, libros y demás papeles que, conforme a las normas legales, queden a disposición de los accionistas para su inspección o consulta.

Si no es convocada, la Asamblea se reúne por derecho propio el primer día hábil del mes de abril a las diez de la mañana (10:00 a.m.), en las oficinas del domicilio principal donde funcione la administración, y sesionará y decidirá válidamente con un número plural de personas, cualquiera que sea la cantidad de acciones que esté representada.

Las reuniones extraordinarias se efectúan cuando lo exijan las necesidades imprevistas o urgentes de la Compañía, por convocatoria de la junta directiva, del Presidente o del Revisor Fiscal, bien a iniciativa propia o por solicitud de un número de accionistas que represente la cuarta parte o más de las acciones suscritas.

Por regla general la convocatoria a las reuniones extraordinarias se efectúa con antelación no inferior a cinco (5) días comunes, por los medios que se indican a continuación, y en el aviso se insertará necesariamente el orden del día.

Salvo disposición legal en contrario, en las reuniones extraordinarias la Asamblea no podrá ocuparse de temas no incluidos en el orden del día indicado en el aviso de convocatoria, salvo por decisión adoptada por mayoría de las acciones representadas en la reunión, una vez agotado el orden del día.

La convocatoria se comunica a los accionistas por uno cualquiera de los siguientes medios: a) Carta o comunicación escrita enviada a la dirección que cada accionista haya registrado ante la Compañía para que se tome nota de ella en el Libro de Registro de Acciones; b) Notificación personal, bajo la firma de todos y cada uno de los accionistas. c) Aviso publicado en un diario de circulación en el domicilio principal de la Compañía.

Para el cómputo de los términos de convocatoria, sean de días hábiles o de días comunes, según el caso, se descuenta tanto el día en que se comunique, como el día de la reunión.

Reuniones de convocatoria especial. Para las reuniones en que haya de someterse a consideración proyectos relativos a fusión, escisión, transformación de la sociedad, o sobre cancelación voluntaria de la inscripción de sus acciones en el Registro Nacional de Valores o en Bolsa de Valores, la convocatoria se efectúan con quince (15) días hábiles de antelación, por lo menos.

En el aviso de convocatoria se indican específicamente los temas a debatir, y se informa sobre el depósito, durante el mismo lapso, en las oficinas del domicilio principal del respectivo proyecto o informe sobre los motivos de la propuesta, para su consulta por accionistas. Igualmente, cuando sea el caso, se hacen advertencias sobre la posibilidad del ejercicio del derecho de retiro.

Reuniones sin convocatoria y decisiones mediante voto a distancia. La Asamblea puede reunirse en cualquier sitio, deliberar y decidir válidamente, sin previa citación, cuando estén representadas la totalidad de las acciones suscritas. Igualmente serán válidas las decisiones cuando todos los accionistas expresen por escrito el sentido de su voto respecto de puntos concretos, en los términos establecidos por el artículo 20 de la Ley 222 de 1995.

Salvo las excepciones legales, la Asamblea delibera con una pluralidad de accionistas que representen por lo menos, la mitad más una de las acciones suscritas a la fecha de la reunión. Si por falta de quórum la Asamblea no puede deliberar, se convocará a una nueva reunión que sesionará y decidirá válidamente con uno o varios accionistas, cualquiera sea el número de acciones que representen.

Las reuniones de segunda convocatoria deben efectuarse no antes de diez (10) días ni después de treinta (30), ambos términos de días hábiles.

Cuando se trata de reuniones por derecho propio, el primer día hábil del mes de abril, la Asamblea puede deliberar y decidir válidamente con un número plural de accionistas, cualquiera sea la cantidad de acciones que representen.

1.13 CONVENIOS QUE AFECTAN EL CAMBIO EN EL CONTROL DEL EMISOR

El Contrato de Crédito Sindicado celebrado con fecha 6 de diciembre de 2006 entre ÉXITO, JPMorgan Chase Bank NA y las demás partes allí estipuladas, dispone que si se presenta un Cambio de Control en la Compañía, ocurrirá un evento de incumplimiento, que facultará a JPMorgan en su calidad de agente administrativo a declarar resueltos los compromisos del Crédito Sindicado y a requerir a la Compañía al pago del total o la parte restante y pendiente de pago del monto total del préstamo. Dicha facultad puede ser dispensada por el agente administrativo a su entera liberalidad.

Así mismo, existen convenios entre accionistas que afectan el cambio de control del Emisor, contenidos en los acuerdos de accionistas descritos en la Sección 3.8.3 del presente Prospecto.

1.14 FIDEICOMISOS EN LOS QUE SE LIMITAN LOS DERECHOS CORPORATIVOS QUE CONFIEREN LAS ACCIONES ORDINARIAS

A la fecha, no existen fideicomisos que limiten los derechos corporativos que confieren las Acciones Ordinarias.

1.15 CLÁUSULAS ESTATUTARIAS O ACUERDOS ENTRE ACCIONISTAS QUE LIMITEN O RESTRINJAN A LA ADMINISTRACIÓN DE LA COMPAÑÍA O A SUS ACCIONISTAS

El Representante Legal de la Compañía se encuentra sujeto a las siguientes limitaciones estatutarias:

- Cumplirá sus funciones con arreglo a las normas de los Estatutos Sociales y a las disposiciones legales, y con sujeción a las órdenes e instrucciones de la junta directiva.
- El Presidente la Compañía tiene facultades para ejecutar o celebrar, sin otras limitaciones que las establecidas en los Estatutos Sociales en cuanto se trate de operaciones que deban ser previamente autorizadas por la junta directiva o por la Asamblea de Accionistas, todos los actos o contratos comprendidos dentro del objeto social o que tengan carácter simplemente preparatorio, accesorio o complementario para la realización de los fines que persigue la sociedad, y los que se relacionen directamente con la existencia y el funcionamiento de la misma.

Algunos accionistas han celebrado los acuerdos de accionistas que se describen en la Sección 3.8.3 del presente Prospecto, y que contienen ciertas limitaciones o restricciones para el ejercicio de los derechos de los accionistas parte de dichos acuerdos.

1.16 RESTRICCIONES PARA LA NEGOCIACIÓN

Las Acciones Ordinarias de ÉXITO no tienen restricciones para su negociación y podrán ser negociadas a través de los sistemas transaccionales de la BVC. Ver “Proceso requerido para cambiar los derechos asociados a las Acciones Ordinarias y limitaciones para la adquisición de las mismas por parte de los accionistas.” Para que las acciones puedan ser negociadas a través de los sistemas transaccionales de la BVC, deberán ser inmovilizadas en Deceval.

1.17 VALOR PATRIMONIAL DE LA ACCIÓN

A 30 de junio de 2011, el valor patrimonial de la Acción Ordinaria de la Compañía asciende a la suma de COP 12,752.98.

La evolución del valor patrimonial de la Acción Ordinaria de ÉXITO se presenta a continuación:

Valor patrimonial por acción	2008	2009	2010	Jun 2010	Jun 2011
Patrimonio (COP millones)	3,393,967	4,163,123	4,417,222	4,134,282	4,250,998
Acciones en circulación	283,627,168	333,174,004	333,333,632	333,174,004	333,333,632
Valor patrimonial por acción (COP)	11,966.30	12,495.34	13,251.65	12,408.78	12,752.98

Al 30 de junio de 2011, el valor del patrimonio de los accionistas del Emisor en libros era de COP 4,250,998 millones y el valor patrimonial por acción, en libros, era de COP 12,752.98. Ese valor del patrimonio de los accionistas, por acción, representa el total en los libros del valor de los activos del Emisor, menos el valor de los pasivos, dividido por el número total de acciones ordinarias emitidas y en circulación.

1.18 HISTÓRICO DE LA COTIZACIÓN PROMEDIO Y VOLUMEN TRANSADO DE LAS ACCIONES DE ÉXITO

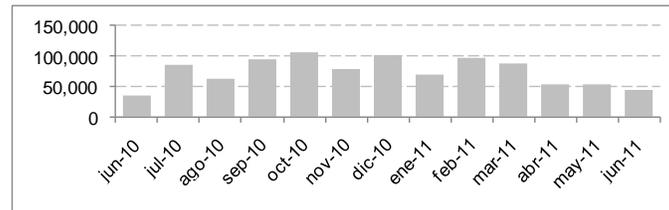
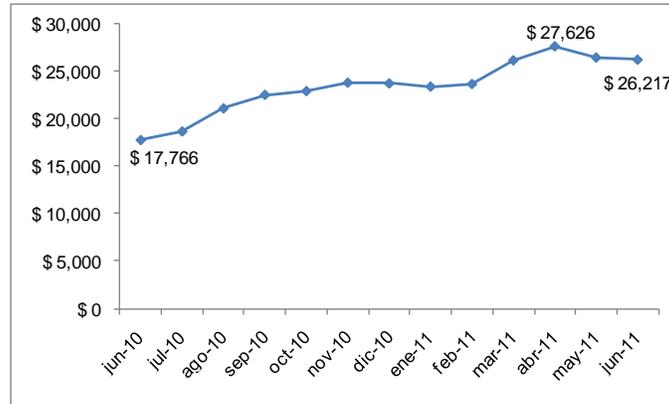
1.18.1 Precio promedio y volumen transado

La siguiente tabla muestra el promedio simple del precio de cierre diario y el volumen transado mensual de la acción de la Compañía en el mercado de valores colombiano a partir de junio de 2010 hasta el cierre de junio de 2011 bajo el Nemetécnico “ÉXITO”.

Cotización Promedio Lineal y Volumen Transado* Junio 2010 – Junio 2011

MES	PRECIO PROMEDIO DE CIERRE*	ACCIONES MES	VOLUMEN MES
jun-10	\$ 17,766	1,976,116	\$ 35,086,881,780
jul-10	\$ 18,670	4,475,788	\$ 85,322,016,760
ago-10	\$ 21,095	2,871,137	\$ 61,151,605,000
sep-10	\$ 22,519	4,225,939	\$ 94,665,547,380
oct-10	\$ 22,918	4,654,943	\$ 106,546,899,700
nov-10	\$ 23,797	3,274,723	\$ 78,267,634,580
dic-10	\$ 23,720	4,263,892	\$ 101,338,579,380
ene-11	\$ 23,387	2,934,403	\$ 69,062,583,160
feb-11	\$ 23,661	4,011,627	\$ 96,707,032,760
mar-11	\$ 26,155	3,358,597	\$ 86,795,716,920
abr-11	\$ 27,626	1,933,991	\$ 53,187,872,800
may-11	\$ 26,444	1,966,904	\$ 51,892,436,120
jun-11	\$ 26,217	1,687,690	\$ 43,750,217,980

*El precio promedio de cierre se calcula como el promedio simple de los precios de cierre de los días en que hubo sesión en Bolsa - Fuente: BVC - Nemetécnico ÉXITO



*La cotización promedio lineal está dada en pesos colombianos y los valores de volumen transados están dados en miles de millones de pesos colombianos

1.18.2 Capitalización de mercado

La siguiente tabla presenta la evolución de la capitalización de mercado de ÉXITO:

Capitalización de Mercado de ÉXITO	2008	2009	2010	Jun 10	Jun 11
Acciones en circulación	283,627,168	333,174,001	333,333,632	333,174,001	333,333,632
Precio de cierre	10,160	19,500	23,360	18,000	24,500
Capitalización del mercado (COP millones)	2,881,652	6,496,893	7,786,674	5,997,132	8,166,674

2. CAPÍTULO 2 - CONDICIONES DE LA OFERTA PÚBLICA Y DE LA COLOCACIÓN

2.1 VIGENCIA DE LA AUTORIZACIÓN DE LA OFERTA

2.1.1 Vigencia de la Autorización de la Oferta

La Vigencia de la Autorización de la Oferta será de quince (15) Días Hábiles contados desde la fecha de ejecutoria del acto administrativo que autorice la Oferta Pública de las Acciones Ordinarias Ofrecidas.

2.1.2 Cómputo de plazos

Todos los plazos fijados en este Prospecto de Información serán contados en Días Hábiles y terminarán el Día Hábil señalado para su vencimiento.

2.2 MODALIDAD PARA ADELANTAR LA OFERTA

La Oferta de las Acciones Ordinarias se adelantará a través de la publicación del Aviso de Oferta Pública.

2.3 MEDIOS A TRAVÉS DE LOS CUALES SE FORMULARÁ LA OFERTA DE LAS ACCIONES ORDINARIAS

La Oferta Pública de Acciones Ordinarias se formulará a través de la publicación del Aviso de Oferta Pública en un diario de amplia circulación nacional en Colombia.

Para todos los efectos del presente Prospecto, La República, El Tiempo, El Espectador y El Colombiano son diarios de amplia circulación en Colombia.

2.4 PLAZO DE SUSCRIPCIÓN

El Plazo de Suscripción será de quince (15) Días Hábiles contados desde el Día Hábil de publicación del Aviso de Oferta Pública.

Las oficinas de la Red de Distribución recibirán Aceptaciones a la Oferta Pública hasta la hora de cierre de atención al público de la respectiva oficina de la Red de Distribución, incluso en el último Día Hábil del Plazo de Suscripción. Las oficinas de la Red de Distribución que presten servicio los días sábados, domingos o feriados podrán recibir Aceptaciones a la Oferta Pública, dentro del Plazo de Suscripción, durante dichos días. En todo caso, la presentación de una Aceptación en un Día no Hábil deberá realizarse dentro del Plazo de Suscripción.

2.5 PROCEDIMIENTO DE COLOCACIÓN DE LA EMISIÓN

2.5.1 Colocación de las Acciones Ordinarias Ofrecidas

La colocación de las Acciones Ordinarias Ofrecidas se realizará a través de la Red de Distribución y bajo la modalidad de colocación al mejor esfuerzo.

2.5.2 Red de Distribución

La Red de Distribución está conformada por el Agente Líder Colocador y los agentes colocadores que serán definidos en el Aviso de Oferta Pública.

Esta Red de Distribución procurará la venta de las Acciones Ordinarias Ofrecidas a todos los Destinatarios de la Oferta.

2.5.3 Etapas de la emisión y colocación de Acciones Ordinarias Ofrecidas

Las Acciones Ordinarias Ofrecidas se colocarán por intermedio de la Red de Distribución en un proceso implementado en cinco (5) etapas:

a. Etapa de promoción preliminar

La primera etapa tiene por objeto la orientación e información de los potenciales adquirientes antes de iniciar la Oferta de las Acciones Ordinarias Ofrecidas. Durante la promoción preliminar de las Acciones Ordinarias Ofrecidas, se tendrán en cuenta las siguientes reglas previstas en el artículo 6.2.1.1.1 del Decreto 2555 de 2010:

- La promoción se realizará con base en los datos más relevantes sobre el valor ofrecido, la emisión, la oferta y la Entidad Emisora, contenidos en el Prospecto preliminar radicado ante la SFC para efecto de la autorización.
- La promoción preliminar se realizará de manera que permita a los futuros inversionistas tener una descripción clara, completa y sustentada sobre la inversión, la Entidad Emisora y los riesgos asociados.
- En la promoción preliminar se indicará que los datos presentados están contenidos en este Prospecto preliminar de información y que el mismo debe ser consultado por los futuros inversionistas.
- Durante el curso de la promoción preliminar deberá indicarse expresamente a los Destinatarios que (i) el presente Prospecto es preliminar y se encuentra en trámite de aprobación ante la SFC, (ii) la presentación del presente Prospecto preliminar no constituye una oferta pública vinculante, por lo cual, tanto la presentación como el presente Prospecto preliminar podrán ser complementados y/o corregidos y (iii) no se podrán realizar negociaciones sobre las Acciones Ordinarias Ofrecidas hasta que la Oferta Pública sea debidamente autorizada por la SFC y oficialmente comunicada a sus Destinatarios.
- La Entidad Emisora y/o sus asesores deberán entregar a los destinatarios de la promoción preliminar durante el curso de ésta, copia del prospecto preliminar radicado ante la SFC, el cual deberá indicar en caracteres destacados en todas las páginas, incluida la portada, que se trata de un prospecto preliminar. Adicionalmente, en la primera página deberá incluirse en mayúscula fija o en un color diferente al del resto del texto, de forma que aparezca resaltada, la siguiente advertencia: “Este documento no constituye una oferta pública vinculante, por lo cual, puede ser complementado o corregido. En consecuencia, no se pueden realizar negociaciones hasta que la oferta pública sea autorizada y oficialmente comunicada a sus destinatarios.”
- Las promociones preliminares solamente podrán realizarse mediante la celebración de reuniones presenciales o no presenciales en las cuales se podrá hacer uso de medios tecnológicos de ayuda. En ningún caso la Entidad Emisora y/o sus asesores podrán utilizar medios masivos de comunicación para promocionar preliminarmente los valores.
- En caso de que se utilicen medios tecnológicos de ayuda, copia de la respectiva presentación será enviada a la SFC por el representante legal de la Entidad Emisora, dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la fecha de su divulgación.

La promoción preliminar, en caso de realizarse, terminará en la fecha en que la SFC autorice la Oferta Pública.

b. Etapa de preventa

La etapa de preventa iniciará el Día Hábil siguiente a la fecha en que la SFC autorice la Oferta Pública y terminará en la fecha en que se publique el Aviso de Oferta Pública. Durante la etapa de preventa, ÉXITO podrá llevar a cabo la promoción de los valores con base en la información que consta en el RNVE, sin que dicha promoción pueda constituir oferta pública de las Acciones Ordinarias Ofrecidas. La promoción de las Acciones Ordinarias Ofrecidas se realizará siguiendo las directrices establecidas en el artículo 2.36.11.1.1 del Decreto 2555 de 2010.

c. Etapa de recepción de Aceptaciones

Durante esta etapa, los interesados en participar del proceso de emisión y colocación de Acciones Ordinarias Ofrecidas de ÉXITO deberán manifestar su intención de compra a través de cualquiera de las oficinas de las entidades que conforman la Red de Distribución, a través de un Medio Verificable y dando cumplimiento a los requisitos establecidos para recibir la Aceptación.

Los Inversionistas serán responsables de la exactitud de la información suministrada al respectivo Agente Colocador en la manifestación de interés de compra realizada a través de un Medio Verificable, incluyendo, de ser el caso, aquella información que suministre para demostrar su condición de Inversionista Persona Jurídica Extranjera. La entrega de información inexacta puede conducir a una adjudicación diferente a la esperada e incluso a la no adjudicación de Acción Ordinaria alguna.

Los Inversionistas únicamente podrán realizar Aceptaciones para adquirir Acciones Ordinarias Ofrecidas a través de las entidades que conforman la Red de Distribución.

Las oficinas de la Red de Distribución recibirán Aceptaciones a la Oferta Pública hasta la hora de cierre de atención al público de la respectiva oficina de la Red de Distribución, incluso en el último Día Hábil del Plazo de Suscripción. Las oficinas de la Red de Distribución que presten servicio los días sábados, domingos o feriados podrán recibir Aceptaciones a la Oferta Pública durante dichos días. En todo caso, la presentación de una Aceptación en un Día no Hábil deberá realizarse dentro del Plazo de Suscripción.

Una vez recibida la Aceptación, es responsabilidad de los Agentes Colocadores ingresar, durante el Plazo de Suscripción, dichas Aceptaciones en el formulario electrónico diseñado por el Agente Adjudicador para la presente Emisión (el "Formulario Electrónico"), de acuerdo con los términos y condiciones previstos en el Instructivo Operativo que dicha entidad elaborará y divulgará oportunamente al mercado. En todo caso, los Inversionistas no serán quienes ingresen información en el Formulario Electrónico, por cuanto esta tarea corresponde a los Agentes Colocadores.

Igualmente, durante esta etapa, los Agentes Colocadores podrán, previa autorización del Emisor, corregir y eliminar los Formularios Electrónicos. Sin embargo, solamente se podrán corregir los errores evidentes y verificables en los Formularios Electrónicos y únicamente se podrán eliminar Formularios Electrónicos por razón de duplicidad de número de LEO. La corrección y eliminación de los Formularios Electrónicos deberán realizarse de acuerdo con los términos y condiciones previstos en el Instructivo Operativo antes mencionado.

En todo caso, los Agentes Colocadores serán responsables de la coincidencia entre aquella información que le sea suministrada por los inversionistas y la información que registre en el mencionado Formulario Electrónico, respecto de las órdenes impartidas por los inversionistas vinculados como sus clientes.

En el evento en que, no obstante que el Inversionista hubiere realizado correcta y completamente el proceso establecido para la Aceptación de la Oferta, no resultare Adjudicatario de las Acciones Ordinarias que le correspondieren debido a un error, demora u omisión del Agente Colocador en el respectivo proceso, debidamente comprobados, el Inversionista podrá adelantar las acciones legales pertinentes tendientes a obtener el resarcimiento de los perjuicios sufridos en virtud del incumplimiento del respectivo mandato por parte de éste último.

Una vez el inversionista presente la orden de compra de Acciones Ordinarias a través del Agente Colocador, ésta será irrevocable.

Los errores no detectados no invalidarán una Aceptación, la cual para efectos del proceso será considerada como una Aceptación válida.

ÉXITO en su calidad de Emisor y de Agente Adjudicador no asume ninguna responsabilidad por la exactitud de la información suministrada por el Inversionista al Agente Colocador en la manifestación de interés de compra realizada a través de un Medio Verificable, y tampoco asume ninguna responsabilidad por la coincidencia entre dicha información y aquella que sea ingresada por los Agentes Colocadores al Formulario Electrónico.

No será necesaria la entrega de soportes físicos a menos que sean exigidos por ÉXITO.

Durante toda la etapa de recepción de Aceptaciones se realizarán labores de promoción de las Acciones Ordinarias Ofrecidas, orientación e información a los distintos interesados, para lo cual se tendrá en cuenta lo dispuesto en las normas legales pertinentes.

Esta etapa se llevará a cabo durante el Plazo de Suscripción.

d. Etapa de validación, Adjudicación y notificación

Esta etapa comenzará el Día Hábil siguiente al vencimiento de la etapa anterior.

Durante esta etapa, el Agente Adjudicador validará la calidad de Accionista Actual de cada Aceptante.

El último Día Hábil de esta etapa, el Agente Adjudicador realizará la Adjudicación de las Acciones Ordinarias Ofrecidas y, en la misma fecha, divulgará los resultados de la Adjudicación: de manera general al mercado a través de un comunicado con los resultados generales y a cada Agente Colocador a través de los sistemas de back office de cada una de las sociedades comisionistas de bolsa vinculadas al proceso.

Cada Agente Colocador será responsable de notificar el resultado de la adjudicación de las Acciones Ordinarias Ofrecidas a aquellos Aceptantes que presentaron Aceptaciones a través suyo. Es responsabilidad de cada Aceptante informarse, por medio del Agente Colocador a través del cual presentó su Aceptación, sobre los resultados de su adjudicación.

La duración de esta etapa se especificará en el Aviso de Oferta Pública y terminará con la Adjudicación y la Notificación por parte del Agente Adjudicador.

e. Etapa de cumplimiento financiero y anotación en cuenta

Con base en los resultados de la Adjudicación, la Red de Distribución realizará el cumplimiento financiero frente a la Entidad Emisora o ante quien esta indique, de las Acciones Ordinarias Adjudicadas de acuerdo con las condiciones establecidas en el presente Prospecto y dentro del plazo máximo establecido en el Aviso de Oferta Pública.

En el evento en que los Aceptantes no paguen las Acciones Ordinarias Adjudicadas en el plazo establecido en el Aviso de Oferta Pública a los Agentes Colocadores a través del (de los) cual(es) el Aceptante presentó su aceptación, dichas Acciones Ordinarias Adjudicadas serán registradas a favor del respectivo Aceptante. En todo caso, el (los) Agente(s) Colocador(es) será(n) los responsable(s) del pago de las mismas cumpliendo con la obligación de pago ante el Emisor. De esta forma, los Aceptantes incumplidos quedarán obligados ante el (los) Agente(s) Colocador(es) a resarcir el pago realizado por el incumplimiento del Aceptante, y por tanto, el (los) Agente(s) Colocador(es) podrá(n) buscar por los medios que les otorga la Ley, la recuperación del monto por la aceptación que no haya pagado el

Aceptante. Lo anterior, en desarrollo del contrato de mandato que el respectivo Aceptante ha debido celebrar con el (los) Agente(s) Colocador(es) para realizar la respectiva Aceptación, dado que únicamente se podrán realizar aceptaciones de la oferta de Acciones Ordinarias Ofrecidas a través de las entidades que conforman la Red de Distribución.

Sólo en el evento en que el respectivo Agente Colocador haya cumplido ante la Entidad Emisora o ante quien esta indique y dentro del plazo máximo establecido en el Aviso de Oferta Pública, con el pago de las Acciones Ordinarias Adjudicadas a la totalidad de los Aceptantes que presentaron aceptaciones por intermedio suyo, las Acciones Ordinarias Adjudicadas quedarán liberadas a nombre de cada uno de dichos Compradores.

Deceval realizará la respectiva anotación en cuenta definitiva después del mencionado cumplimiento financiero una vez ÉXITO o quien ÉXITO indique, así se lo autorice. No se realizará la respectiva anotación en cuenta sobre ninguna de las Acciones Ordinarias Adjudicadas que hayan sido adquiridas a través de un Agente Colocador que no haya realizado el cumplimiento financiero en su totalidad.

Cumplida esta Etapa, las Acciones Ordinarias Adjudicadas que hayan sido pagadas a ÉXITO por el respectivo Agente Colocador se encontrarán activas y disponibles para su negociación en la BVC.

La duración de esta etapa se especificará en el Aviso de Oferta Pública y terminará con la anotación en cuenta definitiva por parte de Deceval de las Acciones Ordinarias Adjudicadas que hayan sido pagadas a ÉXITO por el respectivo Agente Colocador y su liberación.

2.5.4 Reglas para presentar Aceptaciones

Las Aceptaciones que presenten los Destinatarios de la Oferta, estarán sujetas a las siguientes reglas:

- a. Cada Aceptante, por el solo hecho de presentar una Aceptación, reconocerá que el número de Acciones que se le podrán adjudicar puede ser, pero no necesariamente será, inferior al número de acciones demandadas. Si ello ocurre, el Aceptante acepta que no tendrá derecho de reclamación alguna contra ÉXITO por tal concepto.
- b. Para todos los efectos, se entenderá que el Aceptante por el hecho de presentar una Aceptación, declara conocer y aceptar todas y cada una de las condiciones de la Oferta correspondiente establecidas en el Reglamento, en el Aviso de Oferta Pública y en el presente Prospecto.

2.5.5 Forma de aceptar la Oferta Pública

a. Manifestación de la voluntad de aceptar la Oferta por parte de los Aceptantes

La Aceptación de la Oferta Pública se hará a través de la manifestación registrada por Medio Verificable, efectuada durante el Plazo de Suscripción, a alguno de los miembros de la Red de Distribución.

b. Otras condiciones de la Aceptación

Ningún Agente Colocador podrá condicionar la Aceptación a la apertura de nuevos productos, a la realización de inversiones en montos diferentes o a situaciones no señaladas en el presente Prospecto o en el Aviso de Oferta Pública. Cualquier restricción en este sentido se entenderá por no escrita.

2.5.6 Otros aspectos

Teniendo en cuenta que es responsabilidad exclusiva de los Agentes Colocadores realizar la recepción de las Aceptaciones y su envío oportuno y correcto al Agente Adjudicador para efectos de la correspondiente Adjudicación, ÉXITO en su calidad de Emisor y de Agente Adjudicador, no asume responsabilidad alguna por (i) cualquier demora o falla de los Agentes Colocadores en ingresar

oportunamente las Aceptaciones en el Formulario Electrónico o (ii) por el no giro o la demora en el giro al Emisor de los recursos recibidos por parte de los Inversionistas

2.5.7 Vacíos y dudas que se presenten

Los vacíos y dudas que se presenten con ocasión del Reglamento a que se refiere este Prospecto serán resueltos por el Representante Legal de ÉXITO, conforme a lo dispuesto por el mismo Reglamento.

2.5.8 Información adicional sobre las Acciones Ordinarias Ofrecidas

Los gravámenes, embargos, demandas civiles y otros eventos de tipo legal relativos a los valores, se perfeccionarán de acuerdo con lo dispuesto en las disposiciones legales aplicables.

Las Acciones Ordinarias Ofrecidas son indivisibles y, en consecuencia, cuando por cualquier causa legal o convencional una de las Acciones Ordinarias Ofrecidas pertenezca a varias personas, éstas deberán designar un representante común y único que ejerza los derechos correspondientes a la calidad de tenedor legítimo de la Acción Ordinaria. En el evento de no ser realizada y comunicada tal designación a Deceval, ésta podrá aceptar como representante, para todos los efectos, a cualquiera de los titulares de la Acción Ordinaria que exhiba el correspondiente certificado de Deceval.

2.6 MECANISMO DE ADJUDICACIÓN DE LAS ACCIONES ORDINARIAS

La adjudicación de las Acciones Ordinarias Ofrecidas se realizará, en un mismo ejercicio, en aplicación del siguiente procedimiento:

- a. No se tendrán en cuenta las Aceptaciones por lotes menores al Lote Mínimo a Demandar o por montos inferiores al Monto Mínimo a Demandar que sean presentadas por Inversionistas que no sean Accionistas Actuales.
- b. Las Aceptaciones presentadas se consolidarán por número y tipo de documento de identificación y por número de cuenta en Deceval.
- c. Si la Cantidad Total Demandada es menor o igual al número de Acciones Ordinarias Ofrecidas, se adjudicará la totalidad de Acciones Ordinarias Demandadas.
- d. Si la Cantidad Total Demandada sobrepasa la cantidad de Acciones Ordinarias Ofrecidas, la adjudicación se realizará con base en el proceso que, de manera general, se describe a continuación:

Primero se adjudicarán Acciones Ordinarias a los Accionistas Actuales, quienes prioritariamente podrán suscribir las Acciones Ofrecidas en proporción a su participación en el capital accionario de ÉXITO en la Fecha de Corte. En virtud de dicho procedimiento de adjudicación prioritaria, la totalidad de las Acciones Ofrecidas podría ser adjudicada a los Accionistas Actuales, existiendo la potencialidad que no resulten acciones remanentes para los destinatarios que no tengan esta calidad. En caso que los Accionistas Actuales no demanden la totalidad de las Acciones Ofrecidas que les podrían ser adjudicadas a cada uno en virtud del mencionado derecho de adjudicación prioritaria, las Acciones Ordinarias Sobrantes estarán disponibles para ser adjudicadas de acuerdo al orden y en los términos que se disponen a continuación:

- i. A las Personas Jurídicas Extranjeras con Demandas por Adjudicar, hasta el 70.0% de las Acciones Ordinarias Sobrantes.
- ii. A todos los Aceptantes de la Oferta con Demandas por Adjudicar, hasta el 30.0% de las Acciones Ordinarias Sobrantes más aquellas no adjudicadas en el compartimento de Personas Jurídicas Extranjeras.

Para los efectos del procedimiento de Adjudicación, es posible que un mismo Aceptante, de acuerdo con su condición, tenga derecho a participar en la Adjudicación de varios compartimentos, comenzando por el compartimento que primero se encuentre en el orden de Adjudicación.

La descripción detallada de este proceso se presenta a continuación.

Compartimento de Accionistas Actuales:

En el Compartimento de Accionistas Actuales tendrán derecho a que se les adjudique únicamente los Accionistas Actuales.

A cada Aceptante que sea Accionista Actual se le adjudicará, en este compartimento, un número máximo de Acciones Ordinarias equivalente al número entero inferior resultante de multiplicar (i) el número de Acciones Ordinarias poseídas por dicho accionista en la Fecha de Corte por (ii) un factor igual al que resulte de dividir (a) el número de las Acciones Ordinarias Ofrecidas entre (b) el número de Acciones en circulación en la Fecha de Corte y, en todo caso, sin superar el monto total demandado por el Aceptante.

Una vez concluida la adjudicación del presente compartimento, las Acciones Ordinarias Sobrantes se adjudicarán en los siguientes compartimentos de acuerdo al orden y en los términos que se disponen a continuación.

Compartimento de Personas Jurídicas Extranjeras:

En el compartimento de Personas Jurídicas Extranjeras tendrán derecho a que se les adjudique únicamente las Personas Jurídicas Extranjeras con Demandas por Adjudicar.

El número de Acciones Ordinarias reservadas para este compartimento es igual al 70.0% del total de Acciones Ordinarias Sobrantes, aproximando el resultado al entero inferior.

Si el total de Demandas por Adjudicar de Personas Jurídicas Extranjeras es menor o igual al número de Acciones Ordinarias reservadas para este compartimento, se adjudicará el total de las Demandas por Adjudicar de Personas Jurídicas Extranjeras de acuerdo con sus Aceptaciones.

Si, por el contrario, el total de Demandas por Adjudicar de Personas Jurídicas Extranjeras es mayor al número de Acciones Ordinarias reservadas para este compartimento, estas Acciones Ordinarias se adjudicarán de acuerdo con las siguientes reglas:

- **Primera Capa:**

Se adjudicará a cada Persona Jurídica Extranjera con Demandas por Adjudicar el número de Acciones Ordinarias necesarias para completar dos (2) Lotes Mínimos a Demandar (de manera que en esta instancia no se adjudicarán Acciones Ordinarias a las Personas Jurídicas Extranjeras a quienes previamente se les haya adjudicado cuando menos dos (2) Lotes Mínimos a Demandar), en todo caso sin superar el monto total demandado por la Persona Jurídica Extranjera.

Si lo anterior no fuese posible, se adjudicará a prorrata de sus Demandas por Adjudicar, aproximando los resultados al entero inferior. En todo caso, para efectos de esta prorrata, ninguna Demanda por Adjudicar se considerará por un lote superior al número de Acciones Ordinarias necesarias para que la respectiva Persona Jurídica Extranjera complete dos (2) Lotes Mínimos a Demandar.

- **Segunda Capa:**

En caso de que, una vez realizadas las adjudicaciones antes mencionadas, existiere un saldo de Acciones Ordinarias por adjudicar en el compartimento de Personas Jurídicas Extranjeras, éstas se adjudicarán entre todas las Personas Jurídicas Extranjeras a prorrata de sus Demandas por Adjudicar, aproximando los resultados al entero inferior.

Las Acciones Ordinarias reservadas para este compartimento que no hubiesen sido adjudicadas a Personas Jurídicas Extranjeras, se adjudicarán en el compartimento General, en los términos allí dispuestos.

Una vez concluida la adjudicación del presente compartimento, se realizará la adjudicación del Compartimento General.

Compartimento General

En el compartimento General participarán todos los Aceptantes con Demandas por Adjudicar.

El número de Acciones Ordinarias reservadas para este compartimento es igual al 30.0% del total de Acciones Ordinarias Sobrantes, aproximando el resultado al entero inferior, más el total de Acciones Ordinarias Sobrantes que no hayan sido adjudicadas en el compartimento de Personas Jurídicas Extranjeras.

Si el total de Demandas por Adjudicar de todos los Aceptantes es menor o igual al número de Acciones Ordinarias existentes para este compartimento, se adjudicará el total de las Demandas por Adjudicar de todos los Aceptantes de acuerdo con sus Aceptaciones.

Si, por el contrario, el total de Demandas por Adjudicar de todos los Aceptantes es mayor al número de Acciones Ordinarias reservadas para este compartimento, estas Acciones Ordinarias se adjudicarán de acuerdo con las siguientes reglas:

- **Primera Capa:**

Se adjudicará a cada Aceptante con Demandas por Adjudicar el número de Acciones Ordinarias necesarias para completar dos (2) Lotes Mínimos a Demandar (de manera que en esta instancia no se adjudicarán Acciones Ordinarias a los Aceptantes a quienes previamente se les haya adjudicado cuando menos dos (2) Lotes Mínimos a Demandar), en todo caso sin superar el monto total demandado por el Aceptante.

Si lo anterior no fuese posible, se adjudicará a prorrata de sus Demandas por Adjudicar, aproximando los resultados al entero inferior. En todo caso, para efectos de esta prorrata, ninguna Demanda por Adjudicar se considerará por un lote superior al número de Acciones Ordinarias necesarias para que el respectivo Aceptante complete dos (2) Lotes Mínimos a Demandar.

- **Segunda Capa:**

En caso de que, una vez realizadas las adjudicaciones antes mencionadas, existiere un saldo de Acciones Ordinarias por adjudicar en el compartimento General, éstas se adjudicarán entre todos los Aceptantes a prorrata de sus Demandas por Adjudicar, aproximando los resultados al entero inferior.

- e. Si por efecto del prorrateo el número total de Acciones Ordinarias Adjudicadas resultare inferior al número de Acciones Ordinarias Ofrecidas, este saldo se adjudicará mediante la asignación de una Acción Ordinaria adicional a cada uno de los Adjudicatarios, en orden alfabético, hasta agotar dicho saldo y en todo caso sin superar el monto total demandado por el Aceptante.
- f. Por el hecho de haber presentado una Aceptación a la Oferta Pública, se entiende que cada uno de los Aceptantes admite de manera expresa la posibilidad de que le sea adjudicada una cantidad de Acciones Ordinarias inferior a la cantidad de Acciones Ordinarias por él demandada. Incluso, es posible que sea adjudicada una cantidad de Acciones Ordinarias inferior al Lote Mínimo a Demandar o que no les sea adjudicada Acción Ordinaria alguna.

- g. En el evento en que se hayan consolidado Aceptaciones de un mismo Aceptante, el Agente Adjudicador procederá a asignar a cada Agente Colocador el número de Acciones Ordinarias que le hubiesen sido adjudicadas al Aceptante que representa, a prorrata del número de Acciones Ordinarias demandadas en las diferentes Aceptaciones, de acuerdo con la metodología de prorrateo del sistema de adjudicación del Agente Adjudicador.

2.7 INFORMACIÓN SOBRE RESULTADOS DE LA ADJUDICACIÓN

La adjudicación de las Acciones Ordinarias Ofrecidas será realizada por el Agente Adjudicador y será dada a conocer al público a través de cada Agente Colocador a partir de la Fecha de Adjudicación.

No es responsabilidad de ÉXITO informar a los Aceptantes a los que no se les adjudiquen Acciones Ordinarias por rechazo de alguna o la totalidad de Aceptaciones presentadas por éstos o cualquier otra causa de tal circunstancia. Sin embargo, dicha información estará disponible a través del Agente Colocador a través del cual presentó su Aceptación, y cada Aceptante deberá solicitarla a su Agente Colocador.

2.8 FORMA Y PLAZO DE PAGO DE LAS ACCIONES ORDINARIAS OFRECIDAS

El pago de las Acciones Ordinarias Ofrecidas suscritas por intermedio de los Agentes Colocadores se hará de contado dentro de los tres (3) Días Hábiles siguientes a la Adjudicación, en Pesos Colombianos o en Moneda Extranjera con el cumplimiento de la normativa que rige la materia por los medios y en las condiciones que establezca cada Agente Colocador.

Los Accionistas Actuales que a su vez sean Personas Jurídicas Extranjeras, podrán realizar el pago de las Acciones Ordinarias Adjudicadas mediante giro a la cuenta de compensación de ÉXITO cuyas instrucciones de giro serán contenidas en el Prospecto, siempre y cuando se cumplan las siguientes condiciones: i) individualmente representen un monto igual o superior a treinta y cinco millones (USD 35.000.000) de dólares de los Estados Unidos de América; ii) que se trate de Inversión Extranjera Directa, en la medida en que por disposición legal en Colombia los pagos recibidos bajo el cumplimiento de las anteriores condiciones solamente podrán ser registrados por ÉXITO ante el Banco de la República como Inversión Extranjera Directa en la Compañía.

Para el cálculo del monto en dólares de los Estados Unidos de América a pagar en la cuenta de compensación de ÉXITO de que trata el párrafo anterior, se utilizará la TRM de la fecha en que la Junta Directiva de ÉXITO aprobó el Reglamento

Este mecanismo no podrá utilizarse en el evento de Inversiones de Portafolio, y consecuentemente no se entenderá que existe pago si un Inversionista decide hacer un giro a la cuenta de compensación de Éxito sin el cumplimiento de los anteriores requisitos.

Las operaciones de Inversión de Portafolio que sean registradas en forma incorrecta como Inversión Directa pueden ser consideradas como una indebida canalización que puede implicar una violación al régimen de cambios internacionales y pueden ser sancionadas por las autoridades competentes con multas de hasta el 200% del valor de la inversión.

La Inversión Extranjera Directa supone ánimo de permanencia y/o control. La Inversión de Portafolio, es de carácter especulativo.

Los pagos en Moneda Extranjera podrán hacerse por Personas Jurídicas Extranjeras, a través de la cuenta de compensación cuyo titular es el Emisor, conforme a la normativa cambiaria que le permite a los residentes colombianos recibir a través de dichas cuentas bancarias en Moneda Extranjera en entidades del exterior y registradas ante el Banco de la República bajo el mecanismo de compensación, el pago de operaciones de obligatoria canalización, como la Inversión Extranjera Directa. En este caso, el Emisor será el encargado de diligenciar la declaración de cambio por inversiones internacionales (Formulario No.

4) y de transmitirla al Banco de la República en nombre del inversionista como Persona Jurídica Extranjera, dentro del plazo y conforme a las condiciones establecidas en la reglamentación cambiaria.

Para realizar el pago en la cuenta de compensación cuyo titular es el Emisor de conformidad con lo señalado en el párrafo anterior, se deberán seguir las siguientes instrucciones de giro:

**CUENTA DE COMPENSACIÓN DE ALMACENES ÉXITO
S.A.
INSTRUCCIONES DE GIRO**

BANCO	CITIBANK NEW YORK Customer Service Department
BENEFICIARIO	ALMACENES EXITO S.A
CUENTA	3622 6386
ABA	021000089
SWIFT	CITIUS33

La Inversión de Portafolio efectuada en divisas se entenderá registrada con la presentación de la declaración de cambio por inversiones internacionales (Formulario No. 4) por parte de los administradores locales en su calidad de Agentes Colocadores a través del (de los) cual(es) el Aceptante presentó su aceptación, ante los intermediarios del mercado cambiario locales dentro del plazo y conforme a las condiciones establecidas en la reglamentación cambiaria.

El pago de las Acciones Ordinarias por parte de residentes colombianos deberá efectuarse en Pesos Colombianos conforme a la normativa cambiaria vigente.

2.9 PRIMA EN COLOCACIÓN DE ACCIONES

La diferencia entre el valor nominal de cada Acción Ordinaria y su Precio de Suscripción, constituirá un superávit de capital que se registrará como prima en colocación de acciones no susceptible de distribuirse como dividendo en dinero.

2.10 COMISIONES Y GASTOS CONEXOS

La comisión de suscripción en el mercado primario de la Emisión será asumida por la Entidad Emisora.

Todos los costos y gastos, tanto directos como indirectos, relacionados con la participación en la Emisión, correrán por cuenta de cada Inversionista. ÉXITO no será responsable, en caso alguno, por dichos costos y gastos, cualquiera que sea el resultado de la Adjudicación en esta Emisión. En particular, los Inversionistas deberán asumir los gastos que se puedan producir como consecuencia del gravamen a los movimientos financieros (4 x 1,000) al momento de efectuar el pago de las Acciones Ordinarias.

Igualmente, los Inversionistas tendrán la responsabilidad, única y exclusiva, de adelantar las actividades necesarias para la presentación de su Aceptación.

Cualquier operación en el mercado secundario sobre las Acciones Ordinarias a través de una sociedad comisionista de bolsa, genera a favor de esta última el pago de una comisión que habrá de ser convenida entre el Inversionista y la respectiva sociedad comisionista de bolsa.

2.11 MERCADO SECUNDARIO Y METODOLOGÍA DE VALORACIÓN

Las Acciones Ordinarias de ÉXITO están inscritas en la BVC y por lo tanto son valores libremente negociables a través de los sistemas transaccionales de la BVC.

La metodología de valoración para las Acciones Ordinarias en el mercado secundario es aquella establecida de acuerdo con lo dispuesto por la SFC y la BVC a través de Infoval.

2.12 MECANISMOS PARA LA PREVENCIÓN DEL LAVADO DE ACTIVOS

De conformidad con la Circular Básica Jurídica, corresponderá a los Agentes Colocadores darle aplicación a las instrucciones relativas a la administración del riesgo de lavado de activos y de la financiación del terrorismo, de conformidad con lo establecido en el Capítulo Décimo Primero del Título I de la mencionada Circular.

Para éstos efectos la Entidad Emisora estableció, en forma previa, criterios para la escogencia de los Agentes Colocadores, que garanticen que dichas entidades den cumplimiento de los fines establecidos en la presente disposición. Así mismo, ÉXITO delegó en el Agente Líder Colocador la obligación de consolidar la información de los Inversionistas. En todo caso, cada uno de los Agentes Colocadores deberá darle cumplimiento a las instrucciones relativas a la administración del riesgo de lavado de activos y de la financiación del terrorismo, de conformidad con lo establecido en el Capítulo Décimo Primero del Título I de la Circular Básica Jurídica y efectuar en forma individual, los reportes de que trata dicho Capítulo.

Los Inversionistas que se encuentren interesados en adquirir las Acciones Ordinarias a través de los Agentes Colocadores deberán vincularse como clientes para participar en el proceso de colocación de las Acciones Ordinarias y estar en condiciones de presentar Aceptaciones por cumplir los requisitos establecidos por el respectivo Agente Colocador para recibir la Aceptación. Para el proceso de vinculación deberán diligenciar y entregar el formulario de vinculación proporcionado por cada Agente Colocador con sus respectivos anexos. Se advierte que este proceso de vinculación podrá tardar hasta tres (3) Días Hábiles, siempre y cuando se entregue el formulario de vinculación correctamente diligenciado con todos los soportes requeridos cumpliendo con las especificaciones definidas.

2.13 ACCIONES ORDINARIAS NO SUSCRITAS

Las Acciones Ordinarias de la presente emisión que no fueren suscritas dentro de los términos y condiciones establecidas en el presente Prospecto, quedarán nuevamente en reserva en calidad de ordinarias y a disposición de la junta directiva de la Compañía para futuras emisiones y colocaciones.

PARTE II - INFORMACIÓN DEL EMISOR

3. CAPÍTULO 3 - INFORMACIÓN GENERAL

3.1 RAZÓN SOCIAL, SITUACIÓN LEGAL, DURACIÓN Y CAUSALES DE DISOLUCIÓN

ÉXITO es una sociedad comercial anónima, inscrita en el RNVE y en la BVC y está sujeta a la normatividad y regulaciones comerciales de la República de Colombia. Fue constituida mediante escritura pública No. 2782 de la Notaría Cuarta de Medellín, del 24 de marzo de 1950, como sociedad comercial de responsabilidad limitada, bajo la denominación de Gustavo Toro y Cía. Ltda. Luego de diversas reformas, el 17 de febrero de 1972 cambia de razón social por la de Gustavo Toro & Cía. Ltda. El 17 de noviembre de 1975, mediante escritura pública No. 2225 de la Notaría 7 de Medellín, se transforma en una sociedad anónima bajo la denominación de Almacenes Éxito S.A., siendo objeto de reformas posteriores. La última reforma estatutaria fue aprobada por la Asamblea de accionistas en su reunión extraordinaria del 06 de julio de 2011 y fue solemnizada mediante escritura pública No. 1396 del 25 de julio de 2011 en la Notaría Tercera de Envigado. El texto completo de los Estatutos Sociales puede consultarse en el sitio web: www.grupoexito.com.co.

La duración de ÉXITO expirará el treinta y uno (31) de diciembre del año dos mil cincuenta (2050), sin perjuicio de que pueda prorrogarse antes del vencimiento del mismo, por voluntad de la Asamblea de Accionistas mediante reforma estatutaria, o anticiparse de igual modo, o por alguna de las demás causales que establece la ley.

La Compañía se disolverá por las causales que la ley determina de manera general para todas las sociedades comerciales, por las especiales que la ley mercantil establece para la sociedad anónima, y extraordinariamente en cualquier momento por decisión de la Asamblea de Accionistas, adoptada con los votos correspondientes a no menos de la mitad más una de las acciones representadas en la reunión, y solemnizada en forma legal.

Cuando ocurran pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo del cincuenta por ciento (50%) del capital suscrito, la sociedad no se disolverá de inmediato pues la Asamblea de Accionistas podrá tomar u ordenar las medidas conducentes al restablecimiento del patrimonio neto por encima del cincuenta por ciento (50%) del capital suscrito, dentro de los seis meses siguientes a la fecha del balance en que aparezcan consumadas las pérdidas indicadas. Si tales medidas no se adoptan dentro del plazo indicado, la Asamblea de Accionistas deberá declarar disuelta la sociedad para que se proceda a su liquidación.

3.2 SUPERVISIÓN SOBRE EL EMISOR

Por estar inscrita en el RNVE y en la BVC como emisor de valores, la Compañía está sometida a control exclusivo por parte de la SFC.

La inscripción en el RNVE implica una actualización permanente de información, de manera que la Compañía tiene la obligación de remitir a la SFC la información periódica y relevante de que tratan los artículos 5.2.4.1.2, 5.2.4.1.3 y 5.2.4.1.5 del Decreto 2555 y demás normas aplicables para los emisores de valores.

3.3 LEYES Y REGULACIONES

El artículo 333 de la Constitución Política de Colombia enmarca la actividad económica y la iniciativa privada bajo el principio de la libertad y dentro de los límites del bien común. Así mismo, le atribuye una función social a la empresa por lo cual le impone unas obligaciones que son reguladas por diferentes normas a nivel nacional.

En este contexto y por ser la Compañía una sociedad anónima constituida bajo las leyes colombianas, se rige por las disposiciones del Código de Comercio en cuanto al régimen aplicable a las sociedades, así como a la Ley 222 de 1995 y demás normas relacionadas.

En relación con las obligaciones como emisor de valores, la Compañía está sujeta a las siguientes normas y demás disposiciones que las complementen, modifiquen o adicionen:

- Ley 964 de 2005
- Decreto 2555 de 2010

3.4 MARCO INSTITUCIONAL

ÉXITO es una sociedad comercial anónima que negocia sus acciones en la BVC, sujeta a la normatividad y regulaciones comerciales de la República de Colombia.

Si bien la Compañía es una sociedad privada cuya actividad en principio puede denominarse como no regulada, debe respetar y acatar de manera rigurosa las disposiciones generales expedidas por diferentes entidades gubernamentales entre las cuales se encuentran las siguientes:

Superintendencia Financiera de Colombia (“SFC”): Organismo técnico adscrito al Ministerio de Hacienda y Crédito Público, que, entre otras funciones, se dedica a preservar la estabilidad del sistema financiero, la confianza y la transparencia del mercado de valores colombiano.

Superintendencia de Industria y Comercio (“SIC”): Es una entidad adscrita al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo cuyas funciones principales consisten en velar por la observancia de las disposiciones sobre prácticas comerciales restrictivas, competencia desleal, protección al consumidor, calidad de bienes y servicios y administración del sistema nacional de propiedad industrial.

DIAN: Departamento de Impuestos y Aduanas Nacionales, unidad administrativa especial adscrita al Ministerio de Hacienda y Crédito Público cuyas funciones principales son las de administrar los impuestos nacionales; control y vigilancia sobre el cumplimiento del régimen cambiario en materia de importación y exportación de bienes y servicios; administración de los derechos de aduana y demás impuestos al comercio exterior.

INVIMA: Con motivo de la venta de algunos productos sometidos a regulación especial, la Compañía debe incorporar y adoptar los procedimientos y normas establecidas por entidades especializadas en dichos asuntos como lo son el INVIMA, Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos, adscrito al Ministerio de la Protección Social que se encarga de la vigilancia sanitaria y control de calidad de medicamentos, productos biológicos, alimentos, bebidas, cosméticos, entre otros productos que puedan tener impacto en la salud individual y colectiva.

ICA: Así mismo el ICA, Instituto Colombiano Agropecuario adscrito al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, vela por la prevención, control y reducción de riesgos sanitarios, biológicos y químicos para las especies animales y vegetales.

Otras entidades: Adicionalmente, la Compañía debe adoptar las disposiciones del Ministerio de Minas y Energía, específicamente en lo relacionado con la distribución de combustibles, así como los requerimientos de Áreas Metropolitanas, Secretarías de Medio Ambiente, Alcaldías Municipales, Ministerio de Transporte y Dirección Nacional de Estupefacientes.

En desarrollo de su objeto, la Compañía implementa campañas publicitarias que se valen de rifas y eventos promocionales que requieren supervisión y aprobación a nivel nacional de ETESA - Empresa Territorial para la Salud; sociedades de capital público departamental y Secretarías de Gobierno.

3.5 DOMICILIO SOCIAL PRINCIPAL Y DIRECCIÓN PRINCIPAL

El domicilio social principal es el municipio de Envigado ubicado en la Carrera 48 No. 32B Sur - 139, correspondiente a la actual nomenclatura urbana de la ciudad de Envigado, Departamento de Antioquia (Colombia).

3.6 OBJETO SOCIAL PRINCIPAL

De acuerdo con los Estatutos Sociales de la Compañía el objeto social principal es el siguiente:

“La adquisición, procesamiento, transformación, y en general, la distribución y venta bajo cualquier modalidad comercial, incluyendo la financiación de la misma, de toda clase de mercancías y productos nacionales y extranjeros, incluidos artículos farmacéuticos, elementos médicos y afines, al por mayor y/o al detal.

La adquisición, creación, organización, establecimiento, administración y explotación de almacenes, supermercados, droguerías y farmacias, depósitos, bodegas y demás establecimientos mercantiles destinados a la adquisición de mercancías y productos de todo género con ánimo de revenderlos, la enajenación de los mismos al por mayor y/o al detal, la venta de bienes y la prestación de servicios complementarios susceptibles de comercio de acuerdo con sistemas modernos de venta en almacenes especializados de comercio múltiple y/o de autoservicio, entre los cuales se hallan los conocidos con el nombre comercial “Almacenes Éxito”.

Dar o tomar en arrendamiento locales comerciales, recibir o dar en arrendamiento o a otro título de mera tenencia, espacios o puestos de venta o de comercio dentro de sus establecimientos mercantiles, equipos, elementos y enseres destinados a la explotación de negocios de distribución de mercancías o productos y a la presentación de servicios complementarios.

Constituir, financiar, promover y concurrir con otras personas naturales o jurídicas a la constitución de empresas o negocios que tengan por objeto la producción de objetos, mercancías, artículos o elementos o la prestación de servicios relacionados con la explotación de los establecimientos comerciales de que tratan los apartes precedentes, y vincularse a dichas empresas en calidad de asociada, mediante aportes en dinero, en bienes o en servicios.

Adquirir bienes raíces con destino al establecimiento de almacenes, centros comerciales u otros sitios adecuados para la distribución de mercancías y la venta de bienes o servicios; edificar locales comerciales para uso de sus propios establecimientos de comercio sin perjuicio de que, con criterio de aprovechamiento racional de la tierra, pueda enajenar pisos, locales o departamentos, darlos en arrendamiento o explotarlos en otra forma conveniente. Así mismo, invertir en inmuebles, promover y ejecutar proyectos inmobiliarios de cualquier tipo y de finca raíz e invertir en ellos, bien sea en forma directa o indirecta, pudiendo constituir sociedades, consorcios o uniones temporales, bien sea en terrenos propios o ajenos, participar en programas o planes de parcelación, urbanización o división de inmuebles, de vivienda, de centros comerciales, industriales o de oficina, y vender, arrendar o explotar bajo otra modalidad de los respectivos lotes, parcelas, casas, departamentos, oficinas o locales.

Aplicar recursos con fines de inversión para la adquisición de acciones, bonos, papeles comerciales y otros valores de libre circulación en el mercado, a juicio de la junta directiva, con el propósito de efectuar inversiones estables o como utilización lucrativa y transitoria, de sobrantes de efectivo o excesos de liquidez.

La distribución mayorista de combustibles líquidos derivados del petróleo.

La distribución minorista de combustibles líquidos derivados del petróleo a través de estaciones de servicio automotrices.

La distribución de alcoholes, biocombustibles, gas natural vehicular y cualquier otro combustible o mezcla que tenga aplicación en el sector automotriz, industrial, fluvial, marítimo y aéreo en todas sus clases.

En desarrollo de su objeto la sociedad podrá adquirir bienes muebles o inmuebles, corporales o incorporales, requeridos para la realización del objeto social; e igualmente adquirir y poseer acciones, cuotas sociales y participaciones en sociedades comerciales o civiles, títulos valores de todas clases con fines de inversión estable, o como inversión de fomento o desarrollo para el aprovechamiento de incentivos fiscales establecidos por la ley; efectuar inversiones transitorias en valores de pronta liquidez con fines de utilización productiva temporal de sobrantes de efectivo o excesos de liquidez u otras disponibilidades no necesarias de inmediato para el desarrollo de los negocios sociales; importar y exportar mercancías, productos, manufacturas de todo género; emitir bonos y/o papeles comerciales u otros títulos de emisión masiva autorizados por las normas legales o reglamentarias para colocación pública, tomar dinero en mutuo, desarrollar o celebrar operaciones de factoring en firme con recursos propios, constituir garantías sobre sus bienes muebles o inmuebles, y celebrar las operaciones financieras que le permitan adquirir fondos u otros activos, o asegurar el suministro de bienes y/o servicios, unos u otros necesarios para el desarrollo de la empresa; actuar como agente o representante de empresarios nacionales o extranjeros, y celebrar toda clase de contratos relacionados con la distribución de mercancías y/o venta de bienes y servicios; promover y constituir o invertir en compañías para el desarrollo de cualesquiera actividades comprendidas dentro del objeto social que se deja indicado, fusionarse con ellas o con otras compañías, absorberlas, o escindirse; adquirir marcas, emblemas, nombres comerciales, patentes u otros derechos de propiedad industrial o intelectual, explotarlos o conceder su explotación a terceros bajo licencia contractual; y, en general, ejecutar todos los actos y celebrar todos los contratos, cualquiera que fuere su naturaleza, que se relacionen con el objeto social o que tengan como finalidad ejercer los derechos y cumplir las obligaciones, legal o convencionalmente derivados de la existencia y actividades desarrolladas por la Compañía.”

3.7 RESEÑA HISTÓRICA

ÉXITO es el resultado de la unión de varias compañías del comercio al detal colombiano: Éxito, Cadenalco, Carulla y Vivero, las cuales han cultivado una centenaria tradición de servicio comercial a los clientes del país.

La Compañía es la matriz del Grupo Empresarial Éxito que cuenta con un total de 313 almacenes a nivel nacional al cierre de junio de 2011, identificados con las marcas Éxito, Ley, Pomona, Carulla, Surtimax y Home Mart, los cuales atienden una amplia gama de clientes, teniendo en cuenta diversos factores demográficos, geográficos y culturales, contando para este fin con almacenes en diferentes formatos: Hipermercados, Supermercados y Bodega.

A continuación, se destacan brevemente los eventos más significativos en la historia de la Compañía durante los últimos doce años.

- En 1999 el Grupo Casino adquiere el 25% de las acciones de ÉXITO. Posteriormente en 2001 ocurre la consolidación definitiva de la fusión entre ÉXITO y Cadenalco con sus marcas insignias como Ley y Pomona.
- En el año 2005 se establece un Joint Venture con Sufinanciamiento S.A., hoy Tuya S.A. (subsidiaria de Bancolombia, principal institución financiera de Colombia), para crear la Tarjeta Éxito como mecanismo de crédito. En la actualidad, se han colocado más de un millón trescientas mil tarjetas en el mercado.
- En el año 2007 ocurren dos eventos importantes para la historia de la Compañía: ÉXITO adquiere la participación mayoritaria de Carulla Vivero, el operador de supermercados más grande de Colombia. Así mismo, el Grupo Casino de origen francés adquiere la mayoría accionaria de ÉXITO.

Adicionalmente, fue el año en el que la Compañía ingresó exitosamente al mercado internacional de capitales, por intermedio de una oferta de 50 millones de GDS a compradores institucionales calificados bajo la Regla 144A en USA y la Regulación S en Europa.

- En el año 2008 culmina la integración operativa con Carulla Vivero. Así mismo, se destaca la creación de Seguros Éxito, en alianza con Suramericana de Seguros y se inicia la operación directa de las EDS Éxito. También empieza a operar el formato de descuento Bodega Surtimax.
- En el año 2009, la Compañía suscribió con la Caja de Compensación Familiar CAFAM (“CAFAM”) un Contrato de Colaboración Empresarial mediante el cual se establece una Alianza Comercial que busca aprovechar el conocimiento y fortaleza de ÉXITO en el negocio de hipermercados y supermercados y la gran experiencia de CAFAM en la operación de droguerías.

En este mismo año, se realiza la emisión local de 30 millones de Acciones Ordinarias. Se adquiere la participación restante de 22.5% de la sociedad Carulla Vivero, alcanzando 99.8% en dicha compañía.

- En el año 2010, la SIC da vía libre a la alianza ÉXITO CAFAM. Además, la SFC aprueba la fusión entre ÉXITO y Carulla Vivero. Se lanza al mercado el formato de conveniencia Éxito Express.

De igual forma, se llevó a cabo un acuerdo entre Didetexto S.A., Chevor S.A., Industrias Alimenticias Aretama S.A. y Federación Nacional de Cafeteros para dar por terminadas las diferencias en relación con el local de Unicentro de Bogotá

Finalmente, en este mismo año, la República Bolivariana de Venezuela compra acciones de Cativén al Grupo Casino, quien previamente había adquirido las acciones de Cativén al Grupo Éxito., De esta manera, la marca Éxito sale de ese país y no será usada en el futuro por los supermercados de Cativén.

- En el 2011 se firma un acuerdo de compra de acciones con Casino para adquirir sus participaciones mayoritarias, en Disco y Devoto, por un monto total de USD 746 millones (sujeto a ajustes usuales en este tipo de transacciones al cierre). Se espera consumar la adquisición en el segundo semestre de 2011, sujeto al cumplimiento de ciertas condiciones incluyendo el levantamiento del capital necesario para financiar la adquisición a través de la ejecución de esta oferta de acciones. Disco y Devoto operan 53 tiendas en Uruguay, incluyendo 1 hipermercado Géant, 28 supermercados Disco y 24 supermercados Devoto con un área de ventas total de 73,900 m². Ambas operaciones son líderes en el mercado de *retail* formal de alimentos en Uruguay, con una participación de mercado de alrededor de 43%, aproximadamente dos veces más grande que su inmediato competidor. Con esta adquisición, Grupo Éxito se convierte en un actor regional gozando de una posición de liderazgo en dos mercados atractivos en Sudamérica.

3.8 COMPOSICIÓN ACCIONARIA E INFORMACIÓN SOBRE LOS PRINCIPALES ACCIONISTAS

3.8.1 Composición accionaria

La composición accionaria de ÉXITO, a 30 de junio de 2011, es la siguiente:

Descripción	No. de acciones	(%) Part.
Geant International B.V.	125,445,303	37.63%
Geant Fonciere B.V.	35,541,414	10.66%
Éxito ADR Program	26,281,439	7.88%
Fondo de Pensiones Obligatorias Porvenir	21,059,498	6.32%
ING Fondo de Pensiones	16,397,253	4.92%
Fondo de Pensiones Horizonte	11,404,755	3.42%
Fondo de Pensiones Obligatorias Colfondos	10,875,065	3.26%
Latic-Latam Investment Company LLC	9,605,452	2.88%
Bergsaar B.V.	9,033,466	2.71%
Fondo de Pensiones Obligatorias Protección	8,162,179	2.45%
Alianza Fiduciaria S.A. Fideicomiso ADM Sonnenblume	7,558,552	2.27%
Inversiones Pinamar S.A.	3,817,910	1.15%
Colombiana de Comercio S.A.	3,159,460	0.95%
Fondo de Pensiones Obligatorias Skandia S.A.	2,948,504	0.88%
Cloister Capital Limited	2,874,239	0.86%
Cardinal Capital Limited	2,093,702	0.63%
Oppenheimer Developing Markets Fund	1,897,530	0.57%
Abu Dhabi Investment Authority	1,759,426	0.53%
Fondo de Cesantías Porvenir	1,041,611	0.31%
Otros Accionistas	32,376,874	9.71%
Subtotal Acciones Ordinarias	333,333,632	100.00%
Total Acciones en Circulación	333,333,632	100.00%

Fuente: www.superfinanciera.gov.co.

3.8.2 Información sobre los principales accionistas

Grupo Casino: El Grupo francés Casino es una compañía de *retail* líder en la estrategia del multiformato con presencia en más de 8 países y alrededor de 11,600 tiendas en el mundo. Las ventas de esta compañía en el año 2010 fueron de €29,078 millones.

Grupo Casino es el accionista controlante de ÉXITO desde el año 2007 y a 30 de junio de 2011 posee el 53.89% de Acciones Ordinarias de ÉXITO a través de sus cuatro filiales: Geant International B.V, Geant Fonciere B.V, Latic-Latam Investment Company LLC y Bergsaar B.V. Además, cuenta con una participación equivalente al 11.24% de las acciones del programa de GDS de la Compañía, con los cuales incrementa de forma indirecta su participación accionaria en ÉXITO a un porcentaje de 54.8%.

Adicionalmente, Casino tiene un interés económico sobre 19.372.225 GDSs, los cuales representan un 5.8% del total del capital de la Compañía, a través de un contrato derivado de canje (*Total Return Swap*), pero este acuerdo no confiere a Casino ningún derecho de voto sobre estos GDSs.

Para mayor información sobre Grupo Casino se puede consultar su página web www.groupecasino.fr.

Éxito ADR Program: Programa de Depósito Global de Acciones GDS por su siglas en Inglés, el cual funciona bajo la Regla 144A y la Regulación S de la Securities and Exchange Commission de Estados Unidos de América. A 30 de junio de 2011, el Programa cuenta con el 7.88% del total del capital social de la Compañía.

Fondo de Pensiones y Cesantías Porvenir: Entidad financiera de la clase de las administradoras de fondos de pensiones y cesantías. A 30 de junio de 2011 cuenta con el 6.72% del total del capital social de la Compañía.

3.8.3 Acuerdos de accionistas

Algunos accionistas han celebrado y depositado en la Compañía dos acuerdos de accionistas en virtud de los cuales, los “Accionistas Colombianos” (según se definen allí), los “Accionistas Remanentes” (según se definen allí) y la sociedad francesa Casino Guichard Perrachon como accionista mayoritario de ÉXITO, convinieron, entre otras cosas, en ponerse de acuerdo para votar en la elección de los miembros de la junta directiva de la Compañía. Los acuerdos de accionistas podrán ser consultados como información relevante de ÉXITO publicada en el SIMEV (www.superfinanciera.gov.co).

A continuación se describe el contenido general de cada uno de dichos acuerdos.

Acuerdo de Accionistas entre los “Accionistas Colombianos” y Casino Guichard Perrachon

El Acuerdo de Accionistas en virtud del cual los allí denominados “Accionistas Colombianos” (según se definen allí) y la sociedad francesa Casino Guichard Perrachon, como accionista mayoritario de ÉXITO, estipulan los principios generales que rigen sus relaciones como accionistas de la Compañía, fue celebrado el 29 de noviembre de 2010 (este acuerdo de accionistas reemplaza en su totalidad el acuerdo de accionistas suscrito el 19 de diciembre de 2007 suscrito entre los Accionistas Colombianos, Casino Guichard Perrachon y otros antiguos accionistas del ÉXITO), regulando en él, entre otros, los siguientes eventos:

- Derecho de preferencia: los accionistas que hacen parte del acuerdo convienen que no venderán, dispondrán o realizarán alguna transacción directa o indirectamente (incluyendo transacciones en el mercado público de valores) que resulte en enajenación de la Compañía, sin antes darle el derecho de preferencia a los demás accionistas que hacen parte del acuerdo previa comunicación escrita. Dicho derecho está sujeto a algunos términos y condiciones que se relacionan en el acuerdo en mención.
- Derecho de venta: Dado el caso en que más de la tercera parte de los Accionistas Colombianos decidan no ejercer el derecho de preferencia respecto de las acciones en venta de Casino, tendrá el derecho de vender todas sus acciones a terceras personas sujeto a algunos términos y condiciones que se relacionan en el Acuerdo de Accionistas en mención.
- Frente a la elección de miembros de junta directiva se dispone:
 - Los accionistas que están sujetos al acuerdo, deberán votar en la Asamblea de Accionistas o en otras acciones necesarias, conforme a la cantidad de acciones y/o instrumentos de crédito, propias o controladas, que tengan representadas en la Compañía. Esto con el fin de asegurar que la junta directiva esté conformada por nueve (9) miembros sin suplentes.
 - Tanto Casino como los Accionistas Colombianos, denominados allí los “accionistas del acuerdo” podrán nominar cuantos miembros tengan derecho a elegir conforme al sistema de cuociente electoral, excluyendo a los miembros independientes requeridos por ley y bajo el supuesto que los accionistas del acuerdo fueran los únicos accionistas de la Compañía. Una vez el número se haya determinado, los accionistas del acuerdo elegirán a los miembros recomendados para la junta directiva, y deberán presentar una sola lista de miembros recomendados a la Asamblea de Accionistas, en donde se considerará y se determinará una decisión.
 - Para propósitos de la realización del cálculo, los accionistas del acuerdo sólo podrán disponer del número de votos a los que tienen derecho en virtud de su propiedad, directa o indirecta de Acciones Ordinarias de la Compañía. No podrá contarse con los votos de aquellos accionistas que otorgaron poder a los accionistas del acuerdo para que éstos los representen en la Asamblea.

- Los accionistas del acuerdo tendrán la obligación de asistir a la reunión ordinaria de Asamblea de Accionistas, bien sea en persona o por medio de apoderado, y votar en representación de la totalidad de sus acciones y ejercer todas las actuaciones necesarias para asegurar que los miembros recomendados de la lista sean elegidos efectivamente en la junta directiva.
- Los Accionistas del Acuerdo se han obligado a garantizar que lo dispuesto en la Ley 964 de 2005, en cuanto a la elección de miembros independientes que allí se define, se cumpla cabalmente.

Acuerdo de accionistas entre los “Accionistas Remanentes” y Casino Guichard Perrachon

En 2006, la Compañía y algunos accionistas de Carulla Vivero establecieron una alianza estratégica en virtud de la cual ÉXITO se convirtió en el accionista mayoritario de Carulla Vivero y ciertos accionistas de Carulla Vivero que detentaban el 22.5% de su capital (los “Accionistas Remanentes”) acordaron permanecer en Carulla Vivero como socios de ÉXITO, a través de Acciones Privilegiadas.

Tales derechos quedaron establecidos en el Acuerdo de Derechos de Salida (“Exit Rights Agreement” o el “Acuerdo Original”) suscrito e informado al mercado el 19 de agosto de 2006.

El día 26 de octubre de 2009, previa autorización de su junta directiva, ÉXITO acordó con los Accionistas Remanentes una modificación del acuerdo original por medio del denominado Acuerdo de Derechos de Salida Modificado y Compilado (“Amended and Restated Exit Rights Agreement” o “el Nuevo Acuerdo”), en virtud del cual se anticipó la fecha de ejercicio de su derecho de opción de venta sobre las acciones privilegiadas de Carulla Vivero y se convino que reinvertirían la mitad de los fondos recibidos en acciones ordinarias de ÉXITO.

De esta forma, el Acuerdo de Voto suscrito entre los Accionistas Colombianos, Casino Guichard Perrachon y otros antiguos accionistas de ÉXITO (Éxito Voting Agreement) celebrado el 13 de diciembre de 2006, fue modificado el 17 de noviembre de 2009 para incluir a los Accionistas Remanentes pero ahora en su calidad de accionistas de ÉXITO. En los términos del Acuerdo de Voto de Éxito, los Accionistas Remanentes seguirán teniendo derecho a nominar a una persona como candidato a miembro independiente de la Junta Directiva de ÉXITO y todas las personas que son parte de dicho acuerdo se obligan a votar en el sentido que sea necesario para su designación en tal cargo. Los accionistas del acuerdo deberán votar y realizar todas las acciones que sean pertinentes con el fin de que el miembro de junta recomendado sea efectivamente elegido como miembro de la junta directiva de la Compañía. El miembro de junta recomendado deberá ser puesto en el primer renglón de la lista de miembros independientes.

La independencia del miembro de junta recomendado deberá cumplir con los criterios indicados por la Ley 964 de 2005, artículo 44.

3.9 PRÁCTICAS DE GOBIERNO CORPORATIVO

La junta directiva de la Compañía ha adoptado un Código de Buen Gobierno, el cual señala la distribución de derechos y responsabilidades de la junta directiva, los administradores y directivos, los accionistas e inversionistas y establece reglas para la adopción de decisiones en asuntos corporativos. Así mismo, proporciona la estructura mediante la cual se fijan los objetivos de la Compañía, y los medios para alcanzar esos objetivos y controlar su desempeño.

Las buenas prácticas de gobierno corporativo buscan preservar y mantener la integridad ética empresarial, asegurar la adecuada administración de los asuntos sociales, y propender por el reconocimiento y respeto por los derechos de los accionistas e inversionistas. Para el efecto, se establecen reglas y procedimientos claros, que garanticen la transparencia de la gestión social y la

adecuada divulgación de la información relativa a los negocios sociales que deban conocer los accionistas, inversionistas y el mercado en general.

La Compañía diligenció en el mes de abril de 2011 la encuesta de mejores prácticas corporativas "Código País" que comprende el período entre enero y diciembre de 2010 y que fue transmitida a la SFC. Dicha encuesta, diseñada con el objeto de revelar las prácticas de buen gobierno de los emisores en Colombia y evaluar la adopción de las recomendaciones del Código País, en materia de Asamblea de Accionistas, junta directiva, revelación de información financiera y no financiera y solución de controversias.

ÉXITO cuenta con una dependencia de contraloría, cuyos objetivos principales son ayudar a determinar los riesgos y suficiencia de controles, establecer planes de mejoramiento en los procesos y fomentar la cultura de control y de autocontrol.

La Compañía ha dado cumplimiento a sus obligaciones de revelación previstas en la normatividad vigente y la operatividad de los sistemas de control interno ha sido verificada, encontrándose que los mismos se han desarrollado adecuadamente.

La junta directiva de la sociedad adoptó el Código de Ética y de Conducta el cual tiene por objeto aportar las pautas de comportamiento que deben tener las personas vinculadas a la Compañía directa e indirectamente. Dicho código contiene los parámetros necesarios para resolver conflictos de intereses, criterios para la prevención de lavado de activos y financiación del terrorismo, manejo cuidadoso de la información privilegiada, entre otros.

3.9.1 Comités de la junta directiva

La junta directiva de ÉXITO cuenta con tres comités especializados, que realizan reuniones periódicas: i) comité de auditoría, ii) comité de compensación, evaluación y seguimiento y iii) comité de expansión.

Comité de Auditoría

Los emisores de valores deben contar con un Comité de Auditoría compuesto por, al menos, tres miembros de la junta directiva, sujeto a que todos los miembros independientes de la junta directiva tienen que ser miembros del comité. Este comité debe verificar que la compañía cumpla con el programa de auditoría interna y supervisa que la preparación de la información financiera se haga de acuerdo con las normas vigentes. El Comité de Auditoría debe reunirse al menos una vez por trimestre.

El Comité de Auditoría de ÉXITO es responsable de coordinar el proceso de auditoría interna, la designación de los auditores independientes y de presentar a la junta directiva su opinión sobre los estados financieros y las áreas que son sujetas al proceso de auditoría. Los señores Arnaud Strasser, Luis Carlos Uribe Jaramillo, Felipe Ayerbe Muñoz, Guillermo Valencia Jaramillo y Jaime Humberto López son los actuales miembros de este comité.

Las principales funciones del comité son:

- Revisar los estados financieros antes de que sean presentados a la junta directiva y a la asamblea general de accionistas;
- Evaluar si la administración de la compañía está implementando los controles internos existentes. Esto incluye la comunicación a todos los empleados de la compañía sobre el alcance de sus responsabilidades;
- Entender las áreas que puedan representar un riesgo financiero para la Compañía y cómo la administración las maneja; y
- Revisar asuntos legales y de otros tipos que tengan relación con la contabilidad y los sistemas de reportes, incluyendo los desarrollos hechos en el área de contabilidad con el fin de entender las consecuencias que pudieran tener en los estados financieros de la Compañía.

Comité de compensación, evaluación y seguimiento

La junta directiva designa un comité de compensación, evaluación y seguimiento, el cual está compuesto por tres miembros. Sus principales funciones son:

- Determinar las políticas generales para la elección de directores y para la evaluación colectiva e individual de los directores, equipo gerencial y administradores y para monitorear las labores y responsabilidades que les han sido asignadas;
- Fijar los parámetros para determinar la compensación de los directores;
- Fijar las reglas para la transferencias de Acciones a los empleados como compensación o como esquema de incentivos;
- Fijar los parámetros para el monitoreo de las labores y responsabilidades del equipo gerencial, por parte del auditor interno; y
- Resolver disputas que resulten en relación con el cumplimiento del Código de Buen Gobierno.

Comité de Expansión

La Junta Directiva conformará un Comité de expansión con miras a apoyar las inversiones de la empresa y su crecimiento.

Las reuniones de este comité se efectuarán en principio cada mes. Sin embargo, el mismo comité determinará la periodicidad de las reuniones en cada caso.

Se tratarán particularmente los planes y estrategias de expansión e inversión, así como el desempeño de las inversiones. El quórum deliberatorio necesario para cada Comité será de 3 de sus miembros, y las decisiones serán adoptadas por mayoría de los asistentes.

3.9.2 Divulgación de la información

La Compañía da cumplimiento a sus obligaciones de revelación de información relevante, a través de la SFC tal y como lo establece el Decreto 2555 de 2010.

Las últimas novedades, logros, nombramientos, aperturas, resultados, y en general información relevante de la Compañía, se publican, en español e inglés y son constantemente actualizados en el sitio web corporativo de la Compañía: (<http://www.grupoexito.com.co/inversionistas/home.html>).

De igual forma, la Dirección de Relaciones con Inversionistas se encarga de mantener informados a los Inversionistas, analistas y bancos, ante la ocurrencia de eventos materiales. Es así como se divulgan las nuevas aperturas, conversiones, lanzamientos de marcas propias y sobre toda aquella información relevante que pueda generar algún efecto sobre los estados financieros de la Compañía.

Los resultados trimestrales de la Compañía se comparten cuatro veces al año con los accionistas e inversionistas mediante teleconferencias, a las cuales se convoca a través del sitio web corporativo de la Compañía: (<http://www.grupoexito.com.co/accionistas/default.aspx>). Dichos resultados periódicos son igualmente divulgados como información relevante al mercado.

Toda la información de interés para los inversionistas de GDS y los bancos miembros del Crédito Sindicado, se da a conocer a través de los medios y las formas previstas en los documentos y normatividad aplicables. Esta información es publicada en (<http://www.grupoexito.com.co/accionistas/default.aspx>).

3.10 POLITICA DE DIVIDENDOS

La política y distribución de utilidades de la Compañía, para los años 2009 y 2010 se resumen de la siguiente forma:

- a. Distribución de Utilidades correspondientes al periodo comprendido entre el primero (1) de enero a treinta y uno (31) de diciembre de 2009:

La Asamblea Ordinaria de accionistas realizada el 19 de marzo de 2010, aprobó la siguiente distribución de utilidades, correspondiente al periodo comprendido entre el primero (1) de enero al 31 de diciembre del año 2009.

De las utilidades netas del ejercicio, la cuales correspondieron a COP 147,302 millones, se aprobó distribuir, a título de dividendo, la suma de COP 79,962 millones. Por lo cual se decretó a título de dividendo en dinero la suma de COP 60 por acción y por trimestre, sobre las 333,174,004 Acciones en Circulación, lo cual equivale a la suma de COP 79,962 millones.

El dividendo decretado se pagará en cuatro cuotas trimestrales, siendo exigibles entre el sexto (6) y el décimo (10) día hábil de los meses de abril, julio, octubre de 2010 y enero de 2011.

- b. Distribución de Utilidades correspondientes al periodo comprendido entre el primero (1ro) de enero al treinta y uno (31) de diciembre de 2010:

En la Asamblea Ordinaria de Accionistas celebrada el 18 de marzo de 2011, fue aprobado el siguiente proyecto de distribución de utilidades:

Las utilidades del periodo comprendido entre el primero (1ro) de enero y el treinta y uno (31) de diciembre de 2010, fueron de COP 254,834 millones, y se decidió decretar a título de dividendo en dinero, la suma de COP 75 por acción y por trimestre, para las 333,333,632 Acciones en Circulación, lo cual equivale a la suma de COP 100,000 millones.

El dividendo decretado se pagará en cuatro cuotas trimestrales, siendo exigibles entre el sexto (6) y el décimo (10) día hábil de los meses de abril, julio, octubre de 2011 y enero de 2012.

No obstante lo anterior, en la reunión extraordinaria de la Asamblea General de Accionistas, celebrada el pasado 6 de julio de 2011, se autorizó a la Junta Directiva de la compañía para que ordene adelantar el pago de las cuotas pendientes por concepto del dividendo de COP 75 pesos por acción y por trimestre, correspondiente a los pagos de octubre de 2011 y enero de 2012, para un total de COP 150 pesos por acción, decretado por la Asamblea de General de Accionistas en su sesión ordinaria del pasado 18 de marzo de 2011. Se aclara que la cuota correspondiente al mes de julio se pagará de conformidad con el proyecto de distribución de utilidades aprobado el 18 de marzo de 2011. En caso de que la Junta Directiva hiciere uso de la presente facultad, el representante legal deberá publicar la decisión a través de información relevante.

4. CAPÍTULO 4 - ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL EMISOR

4.1 ESTRUCTURA ORGÁNICA DEL EMISOR

ÉXITO cuenta con un órgano máximo y rector, que es la Asamblea General de Accionistas, la cual está compuesta por los accionistas inscritos en el libro de registro de accionistas, quienes pueden asistir a las reuniones de la asamblea por sí mismos, o mediante sus representantes legales o apoderados designados por escrito, reunidos con el quórum y en las condiciones previstas en los Estatutos Sociales.

La administración de ÉXITO la realiza la junta directiva y el equipo gerencial. La junta directiva está compuesta por nueve (9) miembros principales y no existen miembros suplentes. De los nueve miembros principales, tres (3) son independientes. Los estatutos de ÉXITO exigen que la junta directiva se reúna por lo menos cada dos meses. Un quórum de cinco miembros es requerido para que la junta directiva pueda sesionar y las decisiones se toman con el voto favorable de al menos cinco de los directores.

El Presidente de ÉXITO, el secretario general y los vicepresidentes son elegidos por la junta directiva y permanecen en sus cargos a discreción de la junta directiva. La junta directiva provee la dirección estratégica de la Compañía y es responsable de establecer las políticas generales del negocio, por la elección del equipo gerencial y por su supervisión. Los miembros de la junta directiva pueden ser reelegidos. Los estatutos no incluyen una edad de retiro obligatoria ni ninguna disposición privada en relación con la elección de la junta directiva.

4.2 JUNTA DIRECTIVA

La junta directiva se compone de nueve (9) miembros o directores principales, elegidos por la Asamblea General de Accionistas para períodos de dos (2) años, de los cuales cuando menos tres (3) son independientes en los términos de la Ley 964 de 2005. Para el período comprendido entre marzo de 2010 y marzo de 2012 los miembros son:

- Arnaud Strasser
- Nicanor Restrepo Santamaría
- Luis Carlos Uribe Jaramillo
- Jean Louis Bourgier
- Yves Desjacques
- Jean Duboc
- Felipe Ayerbe Muñoz
- Guillermo Valencia Jaramillo
- Jaime Humberto López

Los miembros que tienen el carácter de independientes son: Felipe Ayerbe Muñoz, Guillermo Valencia Jaramillo y Jaime Humberto López.

A continuación una breve descripción de la hoja de vida de los miembros de la junta directiva:

Arnaud Strasser

Es el Director de Desarrollo Corporativo y Holdings del Grupo Casino. Cuenta con títulos del Instituto de Estudios Políticos de la Escuela de Altos Estudios Comerciales (HEC) y del Colegio Nacional de Administración (E.N.A.) en Francia.

Nicanor Restrepo Santamaría

Es doctor (PhD) en Sociología Política de la EHESS de París. Fue presidente de Suramericana de Inversiones y es miembro de las juntas directivas de Smurfit Kappa Group, Sofasa, Carvajal y Concreto.

Luis Carlos Uribe Jaramillo

Es ingeniero químico con un máster en administración de empresas, MBA. Líder empresarial con amplia experiencia en la dirección de compañías.

Jean Louis Bourcier

Ex - Director de Coordinación Internacional del Grupo Casino. Cuenta con un título de la Escuela de Negocios ESSEC en Francia.

Yves Desjacques

Director de Recursos Humanos del Grupo Casino. Es titular de una maestría en derecho público; cuenta con un diploma de estudios avanzados en derecho laboral y en relaciones sociales, así como un diploma de estudios superiores especializados en recursos humanos.

Jean Duboc

Administrador de empresas con una amplia trayectoria en el mundo del retail. Actualmente se desempeña como consultor.

Felipe Ayerbe Muñoz

Es abogado, graduado como Doctor en Derecho de la Universidad de los Andes, con estudios en Harvard Summer School y en la Universidad Nacional de Colombia. Ha pertenecido a las juntas directivas de la Compañía de Financiamiento Comercial Internacional, Aseguradora del Valle S.A. y Carulla Vivero. Actualmente es miembro de la junta directiva del Banco de Occidente S.A.

Guillermo Valencia Jaramillo

Se desempeñó como presidente de Industrias El Cid, una de las compañías colombianas productoras de confecciones más grandes del país. Además, es presidente consejero para Inexmoda.

Jaime Humberto López

Es ingeniero mecánico graduado de la Lowel University en Estados Unidos, realizó una especialización en finanzas en la Universidad Eafit y desarrolló un programa para presidentes de empresas en la Universidad de los Andes. Ejerció la presidencia de varias compañías como Citi Colfondos, Aseguradora Grancolombiana, Aerolíneas Sam y T.V. Cable, además, se desempeñó como vicepresidente de Colseguros. Actualmente es miembro de la junta directiva de Citibank Colombia, AFP Habitat (Chile), Afore Banamex (México), Compañía de Seguros Banamex, Asofondos y de la Fundación Dividendo por Colombia.

Compensación de los miembros de la junta directiva

In 2010, ÉXITO pagó aproximadamente COP 609 millones como compensación a los miembros de su junta directiva.

En 2011, se proyecta una compensación para cada uno de los miembros de la junta directiva de ÉXITO de en promedio COP 6 millones por cada reunión. Adicionalmente, los miembros de los comités de junta directiva recibirán en promedio COP 3 millones por cada comité al que asistan.

4.3 MECANISMOS ADOPTADOS PARA GARANTIZAR INDEPENDENCIA

Los mecanismos adoptados para garantizar independencia están enmarcados en los Estatutos Sociales, que se rigen por las disposiciones que contiene la Ley 964 de 2005, la cual exige que por lo menos 25% de los miembros de la junta directiva sean miembros independientes. Para los efectos de dicha ley, se entiende por independiente, aquella persona que en ningún caso sea:

- Empleado o directivo del emisor o de alguna de sus filiales, subordinadas o controlantes, incluyendo aquellas personas que hubieren tenido tal calidad durante el año inmediatamente anterior a la designación, salvo que se trate de la reelección de una persona independiente.

- Accionistas que directamente o en virtud de convenio dirijan, orienten o controlen la mayoría de los derechos de voto de la entidad o que determinen la composición mayoritaria de los órganos de administración, de dirección o de control de la misma.
- Socio o empleado de asociaciones o sociedades que presten servicios de asesoría o consultoría al emisor o a las empresas que pertenezcan al mismo grupo económico del cual forme parte esta, cuando los ingresos por dicho concepto representen para aquellos, el veinte por ciento (20%) o más de sus ingresos operacionales.
- Empleado o directivo de una fundación, asociación o sociedad que reciba donativos importantes del emisor. Se consideran donativos importantes aquellos que representen más del veinte por ciento (20%) del total de donativos recibidos por la respectiva institución.
- Administrador de una entidad en cuya junta directiva participe un representante legal del emisor.
- Persona que reciba del emisor alguna remuneración diferente a los honorarios como miembro de la junta directiva, del comité de auditoría o de cualquier otro comité creado por la junta directiva.

Adicionalmente, la ley colombiana ordena a todos los miembros de la junta directiva hacer uso de su juicio independiente en todas las circunstancias. Igualmente, los Estatutos Sociales incluyen una disposición que contempla que los miembros de la junta directiva deberán ejercer un juicio independiente al momento de votar una decisión.

4.4 VINCULACIÓN DE LOS MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA CON LA SOCIEDAD O SUS SOCIEDADES VINCULADAS

Los siguientes miembros de la junta directiva están vinculados a sociedades del Grupo Casino, accionista mayoritario de la Compañía:

Arnaud Strasser: Director de Desarrollo Corporativo y Holdings del Grupo Casino.

Jean Louis Bourgier: Se desempeñaba como Director de Coordinación Internacional del Grupo Casino.

Yves Desjacques: Director de Recursos Humanos del Grupo Casino.

Jean Duboc: Se desempeña como consultor.

4.5 PERSONAL DIRECTIVO

El Presidente de ÉXITO tiene capacidad para tomar todas las decisiones y ejecutar todas las acciones en el curso ordinario de los negocios. Sin embargo, las siguientes decisiones requieren la autorización de la junta directiva, cuando estas sean superiores a 23,000 veces el valor del salario mínimo legal vigente en el momento de la operación: i) cualquier operación relacionada con bienes raíces; ii) adquirir, gravar, limitar o enajenar el dominio de bienes raíces; iii) inversiones en bienes de capital o efectuar reparaciones o mejoras a los mismos y iv) conceder anticipos a proveedores, dar o tomar dinero en mutuo y celebrar en general operaciones financieras.

La administración de ÉXITO la realiza la junta directiva y el equipo gerencial. El Presidente y los demás integrantes del equipo gerencial cuyos nombres se presentan a continuación son seleccionados y elegidos por la junta directiva.

Los siguientes son los integrantes del equipo gerencial al 30 de junio de 2011:

Presidente: Gonzalo Restrepo López

Presidente Operativo del Negocio del Comercio al Detal

Carlos Mario Giraldo Moreno

Directivos

Vicepresidencia Financiera: Christophe Hidalgo

Vicepresidencia de Ventas y Operaciones: Carlos Mario Díez Gómez

Vicepresidencia Comercial y de Abastecimiento: José Gabriel Loaiza

Vicepresidencia de Desarrollo e Inmobiliaria: Juan Felipe Yarce

Vicepresidencia de Recursos Humanos: Juan Felipe Montoya Calle

A continuación una breve descripción de la hoja de vida de los principales directivos:

Gonzalo Restrepo López

Presidente de ÉXITO desde 1990. Ingresó a la compañía luego de haberse desempeñado como presidente de Caribú Internacional S.A., presidente de Caribe Motor S.A., gerente general de Internaciones S.A., y gerente general de Marquillas S.A. Es administrador (BS-Management) de la Syracuse University de Estados Unidos y posee una Maestría en Administración de Negocios (MBA – Marketing) de University of Georgia del mismo país. Ha participado en otros programas académicos como Strategic Planning Management in *retailing* del Babson College (Estados Unidos) y Storewars Strategies for Consumer Goods Programme del Instituto INSEAD (Fontainebleau, Francia).

En la actualidad forma parte de la Junta Directiva de GS1 Internacional y del Food Marketing Institute.

Carlos Mario Giraldo Moreno

En enero de 2008, Carlos Mario Giraldo ingresó a la Compañía para ocupar el cargo de presidente Operativo del Negocio del *retail*. Abogado de la Universidad de Medellín, especialista en Derecho Comercial de la Universidad Pontificia Bolivariana, realizó un programa ejecutivo en Kellogg University. En septiembre de 2008 asistió al programa de Administración y Planeación Estratégica en *retail* en Babson College. Anteriormente se desempeñó como presidente del Negocio de Galletas y vicepresidente Ejecutivo Comercial del Grupo Nacional de Chocolates.

Christophe Hidalgo

Contador público y licenciado en derecho privado de la Universidad de Burdeos en Francia. Como parte de su experiencia profesional se ha desempeñado como Director Administrativo y Financiero del sitio web Cdiscount de Francia y Vindemia en el Océano Índico.

Así mismo, fue Secretario General de la cadena Libertad de Argentina y Controller de Gestión Internacional del Grupo Casino, entre otros cargos. Ello le ha permitido cultivar una visión global de los negocios, pero igualmente, acercarse a la cultura latinoamericana y aprender el idioma español. Ingresó a la Compañía el 1 de julio de 2010 como Vicepresidente Financiero.

Carlos Mario Díez Gómez

Ingresó en 1992 a la Compañía. Se ha desempeñado como director de ventas de alimentos, gerente de Proyecto Integración Éxito Medellín Bogotá, gerente de operaciones, director de negocio mercado, vicepresidente comercial, vicepresidente del formato hipermercado y en la actualidad lidera la vicepresidencia de operaciones de todas las cadenas. Antes de ingresar a ÉXITO fue el gerente del grupo L'Oréal de la compañía Colcosméticos. Es Administrador de Negocios de la Universidad EAFIT.

José Gabriel Loaiza

Ingeniero Administrador de la Facultad de Minas de la Universidad Nacional de Colombia, con maestría en Negocios Internacionales en la Universidad de Texas A&M. Comenzó su carrera laboral con el Grupo Éxito en el año 1996 como estudiante en práctica, en 1998 se desempeñó como Comprador de papelería en Cadenalco, en el 2001 pasó a ser Administrador de ventas del formato Éxito y en el 2003 trabajó en Estados Unidos en la sociedad *Precision Trading Corp*. En 2006 regresa al Grupo Éxito como Jefe de

Departamento de Relación con Inversionistas, en 2008 pasa a ser Director de Planeación Financiera, en noviembre de 2010 fue nombrado Gerente Corporativo de Entretenimiento; cargo que ocupó hasta el 30 de junio de 2011 cuando fue nombrado Vicepresidente Comercial y de abastecimiento del Grupo Éxito.

Juan Felipe Yarce Villa

Ingeniero Administrador de la Escuela de Ingeniería de Antioquia. Cuenta con una Especialización en Economía y un Máster en Ciencias Económicas de la Universidad de Illinois, Estados Unidos. Dentro de su experiencia laboral, se ha desempeñado como docente en la Universidad Eafit y en la Escuela de Ingeniería de Antioquia. También ha trabajado para compañías como Suramericana de Valores S.A., Corfinsura, Intervalores S.A. y el Banco Tequendama.

En septiembre de 2010 ingresó a ÉXITO como Director de Relación con Inversionistas y en marzo de 2011 pasó a ser el Vicepresidente de Desarrollo e Inmobiliaria.

Juan Felipe Montoya Calle

Inició su carrera en ÉXITO en 1996 como Jefe de Personal. Desde entonces ha ocupado diferentes cargos: Subgerente de Operaciones, Jefe de Distrito y desde el año 2006 hasta febrero de 2010 se desempeñó como Director de Recursos Humanos. En febrero de 2010 pasó a ser Gerente Corporativo de Gestión Humana y, posteriormente, Vicepresidente de Recursos Humanos. Es abogado de la Universidad Pontificia Bolivariana con especialización en Derecho laboral y Seguridad social.

4.6 PERSONAS QUE EJERCEN LA REVISORÍA FISCAL

ÉXITO cuenta con un revisor fiscal elegido por los accionistas por un periodo de un (1) año. Los accionistas eligen una firma de auditoría como auditor externo, la cual, a su vez, designa un principal y dos suplentes como revisores fiscales. Las labores de la revisoría fiscal incluyen, entre otras, examinar las operaciones, libros, registros y cualquier otro documento, así como la presentación de un reporte de este examen en la asamblea general de accionistas.

Ernst & Young Audit Ltda. fue elegida como la firma de revisoría fiscal para ÉXITO en la Asamblea Ordinaria de Accionistas del año 2008 y reelegida en la Asamblea Ordinaria de Accionistas del año 2010.

Luz Elena Rodríguez Parra fue designada como revisor fiscal principal, Gustavo Fajardo Santamaría como revisor fiscal primer suplente y Sandra Milena Buitrago Estrada como revisor fiscal segundo suplente. A continuación se muestra una descripción breve de su información personal.

Luz Elena Rodríguez Parra
T.P. 25820 - T

Contadora Pública y Especialista en Gestión Gerencial de la Universidad Central de Colombia, ha realizado cursos de estrategias de auditoría financiera, estatal e impuestos, ha participado en seminarios de control interno y gestión a nivel nacional e internacional.

Cuenta con 24 años de experiencia laboral. Ha trabajado con clientes de diferentes industrias especialmente la de telecomunicaciones y en el apoyo a equipos en temas técnicos complejos y de riesgo alto.

Gustavo Fajardo Santamaría
T.P. 93661-T

Contador Público de la Universidad Santo Tomás, actualmente está cursando una Especialización en Gestión Financiera Empresarial en la Universidad Medellín. Ha participado en seminarios de auditoría de estados financieros y de IFRS.

Cuenta con 7 años de experiencia laboral, trabajando para firmas de auditoría, cuatro de ellos trabajando para Ernst & Young, tiene experiencia en auditoría externa, revisoría fiscal, control interno en el sector retail, oil & gas y manufacturero.

Sandra Milena Buitrago Estrada
T.P. 67229 - T

Contadora Pública de la Universidad EAFIT especialista en gerencia, cuenta con un Executive MBA de la Escuela de Administración de Barcelona España (EAE) y un diplomado en normas internacionales de contabilidad – IFRS, entre otros cursos de auditoría financiera y contabilidad.

Cuenta con 15 años de experiencia laboral, trabajando para firmas de auditoría, nueve de ellos para Ernst & Young, tiene experiencia en auditoría externa, revisoría fiscal, control interno y asesoría en general en el sector retail, manufactura y servicios.

4.7 PARTICIPACIÓN ACCIONARIA DE LOS MIEMBROS DE JUNTA DIRECTIVA Y FUNCIONARIOS DIRECTIVOS EN EL EMISOR

Nombre	Cargo	No. Acciones	%
Gonzalo Restrepo López	Directivo	1,855	0.0%
Carlos Mario Giraldo Moreno	Directivo	1,578	0.0%

4.8 CONVENIOS O PROGRAMAS PARA OTORGAR PARTICIPACIÓN A LOS EMPLEADOS EN EL CAPITAL DEL EMISOR

Facultad de la junta directiva para entregar acciones que se encuentran en reserva a sus empleados:

Emisión y suscripción de acciones - Las acciones ordinarias en reserva quedan a disposición de la Junta Directiva para que esta disponga su emisión cuando lo estime conveniente. El Reglamento de suscripción será elaborado por la Junta Directiva, y en relación con el mismo no será necesario dar aplicación a lo dispuesto en el literal d) del artículo 41 de la Ley 964 de 2005.

Las emisiones se harán con derecho de preferencia. En toda nueva emisión de acciones los accionistas tendrán derecho a suscribir, preferencialmente, una cantidad proporcional a la que aparece registrada en el libro de accionistas en la fecha en que se apruebe el reglamento, de tal manera que los terceros sólo podrán suscribir una vez vencido el plazo de oferta fijado para los accionistas.

No obstante, el derecho de preferencia para los accionistas no rige en los siguientes casos:

1. Cuando la Asamblea así lo disponga, con el voto favorable de no menos de setenta por ciento (70%) de las acciones presentes en la reunión.
2. Cuando se trata de emisiones destinadas a ser suscritas de manera exclusiva por empleados de la sociedad o de sus compañías subordinadas en gracia a la antigüedad y excelencia de sus servicios o por otra razón de igual justicia o de convivencia libremente apreciada y adoptada por la Junta Directiva. Para el efecto, la Junta Directiva podrá emitir y reglamentar hasta un diez por ciento (10%) de las acciones actualmente en reserva, y el mismo porcentaje de las que el futuro sean creadas para aumentar el capital autorizado.

En consecuencia, la Junta Directiva determinará libremente el número de acciones que se emitan, la persona o personas beneficiadas con la suscripción y la proporción en que lo sean, el precio, la forma de pago y todo otro pormenor de la suscripción. La Junta podrá usar de su facultad cuantas veces tuviere a bien, dentro del límite de porcentaje de acciones en reserva antedicho, así como reconocer a un empleado el derecho de suscripción una o varias veces,

trátase de empleados, accionistas o no accionistas y también dar derecho a suscripciones futuras de la misma clase.

Parágrafo. Por razón de prohibición legal, no podrá darse derecho a suscribir a quien desempeñe la revisoría fiscal, ni a su suplente, pero si hubiere un tal empleado merecedor del derecho, podrá la Junta conferírsele con ocasión de su retiro definitivo del puesto.

3. Cuando se trate de fusión, escisión o semejantes y en todos los eventos en que haya lugar o suscripción de acciones con pago en especie, capitalización de créditos, así como en aquellos eventos en los que la suscripción se pague en dinero, pero cuyo producto haya de destinarse a la adquisición de activos fijos o establecimientos de comercio, la Junta Directiva queda facultada para emitir y reglamentar sin sujeción al derecho de preferencia, el número de acciones necesario para cubrir el valor de los bienes según avalúo fijado por la misma Junta Directiva y aprobado por la Superintendencia respectiva, en caso de dar lugar a ello.

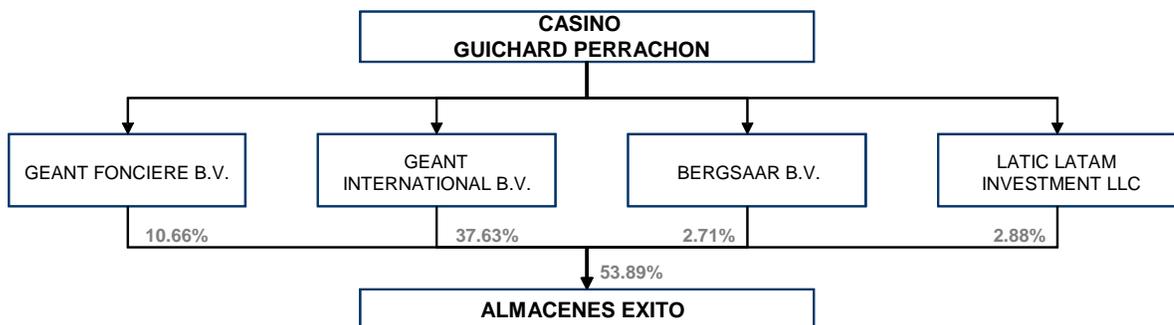
La facultad que se otorga a la junta directiva para entregar acciones a sus empleados a título de remuneración o de reconocimiento o incentivo, se encuentra contemplado en el Código de Buen Gobierno (Capítulo tercero).

En la fecha la Compañía no adelanta ni tiene previsto adelantar ningún tipo de programas de esta índole.

4.9 SOCIEDAD CONTROLANTE

El Grupo Casino actualmente controla el 53.89% de Acciones Ordinarias de ÉXITO y ejerce control indirecto a través de sus cuatro filiales domiciliadas en los Países Bajos y cuya actividad principal es la inversión en acciones.

- Geant International B.V: posee el 37.63% representado en 125,445,303 Acciones Ordinarias.
- Geant Fonciere B.V: posee el 10.66% representado en 35,541,414 Acciones Ordinarias.
- Latic-Latam Investment Company LLC: posee el 2.88% representado en 9,605,452 Acciones Ordinarias.
- Bergsaar B.V. posee el 2.71% representado en 9,033,466 Acciones Ordinarias.



Nota Aclaratoria: El Grupo Casino cuenta con una participación equivalente al 11.24% de las acciones del programa de GDS de la Compañía, con los cuales incrementa de forma indirecta su participación accionaria en ÉXITO a un porcentaje de 54.8%. Adicionalmente, Casino tiene un interés económico sobre 19.372.225 GDSs, los cuales representan un 5.8% del total del capital de la Compañía, a través de un contrato derivado de canje (*Total Return Swap*), pero este acuerdo no confiere a Casino ningún derecho de voto sobre estos GDSs.

El Grupo Casino ha indicado que participará en esta oferta, mediante la adquisición de las Acciones Ordinarias que le permitan mantener su participación en ÉXITO a la Fecha de Corte.

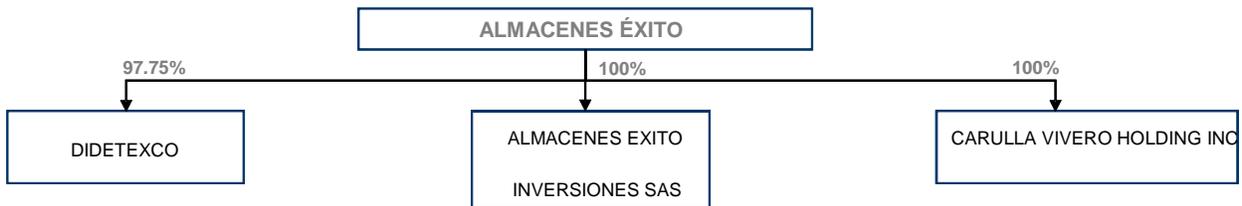
En consecuencia, inmediatamente después de esta oferta, el Grupo Casino será beneficiario real de aproximadamente el 54.8% de las Acciones Ordinarias. Mientras el Grupo Casino continúe siendo, de

manera directa o indirecta poseedor de una mayoría de las Acciones Ordinarias, el Grupo Casino, en conjunto con algunos accionistas que son parte del Acuerdo de Accionistas, estará en capacidad de elegir una mayoría de los miembros de la junta directiva y dirigir los negocios de ÉXITO.

4.10 SOCIEDADES SUBORDINADAS

El Grupo Empresarial Éxito está integrado por ÉXITO como matriz y sus filiales Distribuidora de Textiles y Confecciones S.A. (Didetexco S.A.), Almacenes Éxito Inversiones S.A.S, y Carulla Vivero Holding Inc.

El Grupo Empresarial Éxito con su unidad de propósito y dirección tiene una amplia proyección, bajo un concepto estratégico que trasciende la actividad del comercio al detal originaria de la empresa matriz, para ingresar en nuevos negocios, con múltiples formatos comerciales y diferentes marcas dirigidas a segmentos específicos de clientes.



A continuación se presenta una breve descripción de las filiales:

Distribuidora de Textiles y Confecciones S.A., Didetexco

Nit: 890.917.020-3

Domicilio: Envigado, Antioquia

Sociedad constituida el 13 de julio de 1976, cuyo objeto social consiste en adquirir, almacenar, transformar, confeccionar, vender y en general distribuir bajo cualquier modalidad toda clase de mercancías textiles de confección nacional o extranjera y adquirir, dar o tomar en arrendamiento bienes raíces con destino al establecimiento de almacenes, centros comerciales u otros sitios adecuados para la distribución de mercancías y la venta de bienes o servicios.

ÉXITO cuenta con una participación en el capital del 94.0% y una participación indirecta del 3.75% para una participación total del 97.75%.

La información financiera de la filial al 30 de junio de 2011 (en millones de pesos), es:

- Activos: 175,322
- Pasivos: 53,210
- Patrimonio: 122,112

- Ingresos: 78,119
- Egresos: 77,471
- Utilidad neta: 648

Durante el último ejercicio la matriz no ha percibido dividendos

Almacenes Éxito Inversiones S.A.S.

Nit: 900.389.508-4

Domicilio: Envigado, Antioquia

Sociedad constituida el 27 de septiembre de 2010 de acuerdo con las leyes colombianas, cuyo objeto es constituir, financiar, promover, invertir o concurrir individualmente o con otras personas naturales o jurídicas a la constitución de sociedades, empresas o negocios que tengan por objeto la producción o comercialización de bienes o la prestación de servicios relacionados con la explotación de establecimientos comerciales y vincularse a dichas empresas en calidad de asociada mediante aportes en dinero, en bienes o en servicios.

ÉXITO cuenta con una participación en el capital del 100%.

La información financiera de la filial al 30 de junio de 2011 (en millones de pesos), es:

- Activos: 4,579
- Pasivos: 2
- Patrimonio: 4,577

- Ingresos: 287
- Egresos: 2
- Utilidad neta: 285

Carulla Vivero Holding Inc.

Nit: 830.077.459-9

Domicilio: Islas Vírgenes Británicas

Se constituyó el 14 de septiembre de 2000 en Islas Vírgenes Británicas, por Carulla Vivero accionista de 100% de su capital a 31 de diciembre de 2000. En el año 2010, en virtud de la fusión, ÉXITO pasa a ser propietario del 100%. Su objeto social es realizar negocios para invertir, comprar, poseer, adquirir de cualquier manera, vender, asignar, administrar cualquier bien mueble e inmueble que no esté prohibido o reglamentado por las leyes de las Islas Vírgenes Británicas.

La información financiera de la filial al 30 de junio de 2011 (en millones de pesos), es:

- Activos: 181
- Pasivos: 117
- Patrimonio: 64

4.11 Acuerdo de No Enajenación (Lock-Up)

El Emisor ha acordado no (i) emitir, ofrecer, comprometer, vender, realizar contratos de venta, vender opciones o realizar contratos de compra, comprar opciones o realizar contratos de venta, otorgar opciones, derechos o garantías de compra, prestar, o por el contrario enajenar o disponer de, directa o indirectamente, de cualquier acción ordinaria o título valor convertible en o ejercible o intercambiable por acciones ordinarias del Emisor o de cualquier Global Depository Shares (“GDS”) del Emisor, (ii) celebrar cualquier swap u otro arreglo de enajenación a un tercero, en su totalidad o en parte, cualquiera de las consecuencias económicas de ser titular de las acciones ordinarias del Emisor o de las GDS del Emisor (sin importar si cualquiera de estas transacciones descritas en la cláusula (i) o (ii) serán pagadas mediante entrega de acciones ordinarias, GDS o dichos otros títulos valores, en efectivo o no en efectivo), o (iii) presentar ante la Superintendencia Financiera de Colombia un prospecto o ante la SEC una declaración de registro bajo la Ley de Títulos Valores relacionada con cualquiera de las acciones ordinarias del Emisor o títulos valores convertibles a, o intercambiables por, cualquiera de las Acciones o GDS del Emisor, o revelar públicamente la intención de realizar cualquier transacción descrita en la cláusula (i), (ii) o (iii), en cada caso sin el consentimiento por escrito previo de J.P. Morgan Securities Inc. y Credit Suisse Securities (USA) LLC, (en adelante los “Agentes”), por un periodo de 90 días después de la fecha del documento de mercadeo utilizado por los agentes en el exterior.

Adicionalmente, los directores y directores ejecutivos del Emisor y Casino han celebrado un acuerdo de no enajenación con los agentes antes de iniciar esta Oferta de acuerdo con los cuales el Emisor y estas personas naturales o jurídicas, con excepciones limitadas (incluyendo enajenaciones por parte de Casino a sus afiliados), por un periodo de 90 días tras la fecha del documento de mercadeo utilizado por los agentes en el exterior, no podrán, sin autorización previa por escrito de los Agentes, (1) ofrecer, comprometer, anunciar la intención de vender, otorgar opciones, derechos o garantías de compra, o por el contrario enajenar o disponer de, directa o indirectamente, de cualquiera de las acciones ordinarias del Emisor o cualquier título valor convertible en o ejercible o intercambiable por acciones ordinarias o GDS del Emisor o (2) celebrar swaps u otros arreglos que enajenen a terceros, en su totalidad o en parte, cualquier consecuencia económica de ser titular de las acciones ordinarias o GDS del Emisor, sin importar que dichas transacciones descritas en las cláusulas (1) o (2) anteriores sean pagadas mediante entrega de acciones ordinarias, GDS u otros títulos valores, en efectivo o no en efectivo.

4.12 RELACIONES LABORALES

A 30 de junio de 2011, la Compañía cuenta con 30,498 empleados directos, de los cuales 23,123 son a término indefinido, 5,975 con contrato a término fijo o temporales y adicionalmente se tienen 1,146 aprendices SENA.

En el año 2010, el número total de empleados era de 28,018 directos, de los cuales 6,083 eran empleados a término fijo o temporales. Así, para el año 2010 se incrementó el personal propio en 3,378, es decir un 14%.

Las relaciones laborales de la compañía están regidas por la normatividad legal, en especial la laboral además de las disposiciones constitucionales, enmarcadas también en los principios y valores corporativos.

Para la gestión y administración de las relaciones laborales se cuenta internamente con estatutos tales como:

- Código de buen gobierno
- Código de Ética
- Manual de conflicto de intereses y uso de información privilegiada
- Reglamento Interno de Trabajo
- Manuales de funciones o descripción de cargos, políticas y procedimientos.

Adicionalmente, las relaciones laborales se encuentran regidas por los siguientes acuerdos:

- Convención Colectiva de Trabajo, suscrita con el sindicato de trabajadores SINTRACADENALCO (sindicato de empresa), vigente desde el 14 de noviembre de 2010 hasta el 13 de noviembre de 2015. El sindicato es de empresa, es minoritario e independiente (no pertenece a ninguna central obrera como federación o confederación). Las relaciones con la organización sindical están orientadas y basadas en el respeto mutuo y en la concertación.
- Pacto Colectivo de Trabajo, suscrito con los trabajadores no sindicalizados, vigente del 1 de enero del 2010 hasta el 31 de diciembre del 2013, es de aplicación para la industria de alimentos Carulla.

El compromiso y la responsabilidad de ÉXITO con el desarrollo sostenible se enmarca en cinco principios que desarrolla en su gestión: Empleo digno, cadena de abastecimiento responsable, servicio superior al cliente, respeto por el entorno y nutrición de la primera infancia.

La Compañía se destaca y es reconocida no sólo por ser el mayor generador de empleo en Colombia como empresa privada, sino también por las buenas relaciones que mantiene con sus empleados, inclusive llegando a obtener reconocimientos que la han catalogado como una de las mejores empresas para trabajar en Colombia, tal y como fue la medición realizada por el instituto Great Place to Work.

La remuneración está establecida con base en un salario fijo y existen también modalidades de compensación variable y flexible. Además de beneficios económicos extralegales y de programas diseñados para el empleado y su familia tanto desde la formación y el desarrollo de la persona como el bienestar, la recreación y la cultura. Se resalta también en este sentido sus aliados, el Fondo de Empleados "Presente", con un amplio portafolio de servicios para el empleado y su grupo familiar, así como el Fondo Mutuo de Inversión "Futuro".

No se han presentado interrupciones parciales o totales de las actividades normales de la Compañía por desacuerdos laborales.

Los turnos de trabajo varían de acuerdo con las necesidades de la operación, son rotativos en la mayoría de los negocios de la empresa y en todo caso se encuentran ajustados a la normatividad vigente. Se cuenta con jornadas de trabajo de tiempo completo (48 horas a la semana, la máxima legal) que equivalen al 74% del total de empleados y también se cuenta con empleados que laboran en jornadas parciales (inferiores a la máxima legal).

5. CAPÍTULO 5 - ASPECTOS RELACIONADOS CON LA ACTIVIDAD DEL EMISOR PRODUCCIÓN E INGRESOS OPERACIONALES

5.1 DEPENDENCIA DE LOS PRINCIPALES PROVEEDORES Y CLIENTES SUPERIOR AL 20%

A 30 de junio de 2011, ÉXITO no depende de ninguno de sus proveedores ni de ninguno de sus clientes en un grado mayor al 20%.

5.2 EL SECTOR MINORISTA EN COLOMBIA

El sector minorista en Colombia, al igual que en otros países del mundo, está altamente influenciado por la actividad económica, en especial por el crecimiento en el ingreso disponible, el consumo y la confianza del consumidor. Para Colombia, el año 2010 mostró una recuperación económica más rápida de lo que inicialmente estaba planeada, jalónada por el sector minero y energético así como por el repunte de las exportaciones, especialmente de materias primas (petróleo, carbón y café). La tasa de inflación anual del país alcanzó 3,17% quedando dentro del rango meta del Banco de la República. Este indicador se vio afectado de manera negativa al finalizar el año por el fuerte invierno que impactó la actividad agropecuaria y la infraestructura. Sin embargo, el control de la inflación le permitió al Banco Central mantener una tasa de interés en un mínimo histórico de 3%.

Por su parte, las ventas del comercio minorista crecieron mes tras mes durante el año 2010 comparadas con 2009. La evolución positiva del indicador de confianza del consumidor contribuyó al buen desempeño de las ventas en sectores de no-alimentos como vehículos automotores, equipos de informática y hogar. La entrada constante de nuevos productos al mercado, cambió la composición del gasto de los colombianos, al mismo tiempo que la percepción de crisis económica llegaba a su fin, razón por la cual se aumentaron las compras de bienes durables y semidurables, y la utilización de créditos de consumo para adquirir éstos. Al aumentar la participación de estos productos se generan nuevos gastos debido a los servicios que se deben adquirir para dichos bienes.

De acuerdo con información publicada por el DANE, los grandes almacenes e hipermercados minoristas vendieron durante el 2010 cerca de COP 23.9 billones, mostrando un crecimiento del 8.2% en términos nominales, reflejando una recuperación importante comparada con el crecimiento del 3.3% observado en el año 2009. Adicionalmente, en los últimos cuatro trimestres hasta el primer trimestre de 2011, las ventas reales de los grandes almacenes e hipermercados minoristas aumentaron 10.1% respecto al mismo periodo precedente, donde se destaca el crecimiento de bienes durables y semidurables.

El crecimiento del PIB en el primer trimestre de 2011 fue del 5.1% y de acuerdo con los expertos del mercado, el crecimiento para el 2011 estará en una cifra cercana a ésta. Dentro de este crecimiento se destaca el renglón de comercio y servicios que creció un 6.7%, lo que indica que este sector es un gran jalónador de la economía colombiana.

De acuerdo a los resultados económicos, la estabilidad política y jurídica de Colombia, y previsiones propias, la Compañía contempla que el crecimiento del sector estará impulsado en el mediano plazo por la expansión de la economía colombiana, el aumento de la capacidad de compra real y el consumo de los hogares, el crecimiento poblacional, la disminución en las tasas de desempleo y el desarrollo y modernización del *retail* formal

La Compañía cree firmemente en los fundamentales de la economía colombiana, en el potencial del sector del *retail* en Colombia y en la oportunidad que representa la baja penetración del *retail* moderno en los consumidores de precios bajos.

5.3 LA COMPETENCIA EN EL SECTOR MINORISTA

El contexto mundial en el que se desarrolla la competencia en el sector del *retail* evidencia el incremento de un ambiente competitivo cada vez más agresivo, una carrera por el liderazgo en la participación del mercado global, la presencia de jugadores multinacionales con ventajas muy significativas frente a los operadores locales, la aparición de proveedores que están continuamente diversificando sus marcas y que buscan expandir sus redes de distribución y comercialización a través de canales tradicionales y alternos, y la búsqueda permanente de economías de escala a través de la consolidación de negocios en los mercados, por medio crecimiento orgánico, adquisiciones y otras operaciones de integración.

Los competidores pueden ser considerados en dos grupos: (i) competidores presentes, que a su vez comprenden los “sustitutos perfectos” (empresas que tienen u operan Hipermercados y Supermercados), y “sustitutos imperfectos”, como el Canal Tradicional, los Almacenes por Departamentos y los almacenes especializados, también denominados Category Killers); y (ii) competidores potenciales, los cuales incluyen a los grandes jugadores internacionales del *retail* Moderno que aún no han entrado a Colombia pero que han anunciado su intención de ingresar y, en algunos casos, han tomado medidas concretas en esa dirección, así como ciertas empresas que desarrollan actividades en mercados cercanos y que fácilmente podrían ingresar al mercado de *retail* Moderno, como es el caso de los distribuidores mayoristas o de las cooperativas de tiendas.

Competencia presente (sustitutos perfectos)

Nielsen ha identificado a las cadenas Carrefour, Olímpica, La 14, Colsubsidio y Comfandi, como los competidores más relevantes en el mercado de Hipermercados y Supermercados en Colombia. Adicionalmente, ÉXITO ha identificado a Surtifruver y Romi como fuertes competidores en la ciudad de Bogotá.

Competencia presente (sustitutos imperfectos)

En esta categoría se consideran competidores que operan formatos que no comparten todas las características de los Hipermercados y Supermercados, aunque si tienen “usos” similares. Así, por ejemplo, se entienden comprendidos el Canal Tradicional, que abastece a los clientes en las categorías de productos de gran consumo, frutas y verduras y frescos, dentro de éstos podemos mencionar a los supermercados independientes, los cuales han ido creciendo en número de puntos de venta y ganando penetración en algunas ciudades del país, los Almacenes por Departamentos, que abastecen a los clientes en las categorías de textiles y hogar y entretenimiento, y los Category Killers, que abastecen a los clientes en todas las categorías al especializarse en una o varias de ellas.

Es de destacar que los Almacenes por Departamento, los Category Killers y otros formatos de cadena o de grandes superficies se aproximan mucho al modelo de negocio por contar con áreas de ventas extensas, presencia nacional, niveles de servicio de altas especificaciones, calendarios promocionales, publicidad masiva y programas de lealtad. Se destacan almacenes como Falabella, La Polar, HomeCenter, Zara, Mango's, entre otros.

Otros competidores presentes que actúan como sustitutos imperfectos son:

- **Droguerías:** Estos establecimientos compiten directamente con las droguerías que se ubican en los Hipermercados y Supermercados. Demuestran desarrollo notable en productos de aseo personal, de belleza y bebés, jugando a su favor con la variable proximidad.
- **Tiendas de Conveniencia:** Estas son tiendas generalmente con un horario amplio y un foco en productos de conveniencia como comida rápida. Es muy frecuente que sean complementos de las estaciones de gasolina.
- **Tiendas Especializadas:** Estas tiendas compiten con las unidades de negocio que se tienen en los Hipermercados (y algunos Supermercados de acuerdo a la especialidad de la tienda) tales como almacenes de electrodomésticos y gasodomésticos, pañaleras, almacenes veterinarios y

agropuntos, licorerías, salones de belleza (peluquerías), boutiques y almacenes de ropa y de ropa interior y papelerías y librerías.

- Panaderías: Son establecimientos dedicados a la venta de comestibles y/o bebidas no alcohólicas, que por lo general son consumidas en el mismo local de venta.
- Consumo Local: Son establecimientos donde más del 50% del consumo se realiza dentro del establecimiento. Incluyen restaurantes, bares y cafeterías.
- Misceláneas/ Cacharrerías: Son establecimientos con servicio detrás de mostrador, que venden productos como botones, papelería, regalos, artículos para el hogar, tomas eléctricas, cosméticos, etc.
- Cigarrerías: Son establecimientos que pueden ser o no autoservicio y que, además de licores y pasabocas, venden productos de refrigerador y en algunos casos frutas y verduras, son conocidos también como Drug Store o Liquor Store.
- Plazas de mercado o galerías: lugares dedicados a la venta de comestibles como verduras, granos, carnes, alimentos preparados, frutas.
- Kioskos: son puestos callejeros fijos sobre el andén, donde se expenden productos tales como golosinas, cigarrillos, periódicos y revistas.
- Cajoneros: son puestos callejeros sobre el andén, que puede trasladarse de un sitio a otro, donde se expenden productos tales como golosinas, cigarrillos, periódicos y revistas. También es común encontrarlos en el interior de un centro comercial.
- Centrales Mayoristas: son complejos comerciales ubicados en las principales ciudades cuyo objeto es el abasto y la comercialización directa y al mayoreo de los productos provenientes de los centros de producción, como es el caso de Corabastos en Bogotá, y la Mayorista y la Minorista en Medellín. Sin embargo, estos actores han generado nuevas propuestas de distribución minorista, atrayendo al consumidor final con una oferta comercial agresiva en precio y producto que se basa en su cercanía con el productor, éste ha sido en los últimos años uno de los canales que ha trabajado fuertemente en su modernización y acercamiento al consumidor final.

Competencia potencial

Los competidores potenciales son aquellos que si bien hoy en día no tienen presencia en el mismo mercado, existe una probabilidad importante de que la tengan en el corto o mediano plazo.

A su vez, los competidores potenciales pueden entenderse enmarcados en una de dos situaciones: (i) nuevos competidores, que son actores del *retail* en ámbitos geográficos distintos al colombiano, que han expresado interés concreto en entrar al mercado colombiano, y (ii) competidores que en la actualidad se encuentran presentes en mercados vecinos y que tienen la posibilidad de desplazarse al mercado del *retail* Moderno. En este aspecto se destaca a Wal-Mart, Ripley y Tottus, entre otros.

5.4 DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA COMPAÑÍA

ÉXITO es la compañía de *retail* más grande de Colombia en términos de ventas y número de almacenes. De acuerdo con la más reciente información publicada por Nielsen con corte a 31 de diciembre de 2010, el Grupo Éxito alcanzó una participación en el mercado formal del 42.0% (incluyendo CAFAM) y al cierre del 2010 sus ingresos operacionales representaron cerca de 2 veces las ventas de su competidor más cercano. Durante ese mismo año, ÉXITO fue la compañía privada más grande en términos de ventas, y la tercera más grande en Colombia, según informe de la Revista Dinero. Con más de 100 años de

experiencia en *retail*, opera bajo una estrategia multimarca, multiformato, y multiindustria. Bajo las marcas Éxito, Carulla, y Bodegas Surtimax, opera varios formatos, tales como Hipermercados, Supermercados y Descuento, con los cuales cubre el mercado y llega a los diferentes estratos socioeconómicos de la población. Esta estrategia le ha permitido aprovechar el crecimiento de la economía colombiana y el aumento de la capacidad adquisitiva de los consumidores en los últimos años. Al cierre de junio de 2011, el Grupo Éxito terminó con 313 tiendas, con tres marcas principales y varios formatos: Éxito en Hipermercados, supermercados y conveniencia con Éxito Express, Carulla en supermercados y conveniencia con Carulla Express, y Bodegas Surtimax en Descuento. El Grupo Éxito se encuentra implementando un programa de simplificación de marcas, orientado a fortalecer su estrategia de posicionamiento en cada uno de los formatos.

ÉXITO ofrece a sus clientes una amplia variedad de productos en sus tiendas incluyendo productos de gran consumo, productos frescos, textiles, productos para el hogar y entretenimiento. La Compañía también atiende una amplia base de clientes mayoristas incluyendo restaurantes y entidades gubernamentales. Cuenta además con dos industrias enfocadas a suplir las necesidades de abastecimiento dentro de sus tiendas: una industria textil que diseña y confecciona las marcas propias de textiles comercializadas en los almacenes y una industria de alimentos, en donde procesa y empaqueta sus propios productos, incluyendo carnes, productos de panadería y alimentos preparados.

Grupo Éxito posee un portafolio de negocios complementarios los cuales buscan fortalecer su oferta de servicios, entregando a sus clientes soluciones complementarias de crédito, seguros, viajes y estaciones de servicio. El negocio del *retail* financiero, Joint Venture 50-50 pactado con Tuya S.A., cuenta al cierre de 2010 con cerca de un millón trescientas mil tarjetas colocadas en el mercado, siendo el tercer emisor más grande en Colombia después de Visa y Mastercard y representa cerca del 15% de las ventas de la Compañía. El negocio ofrece crédito a los diferentes segmentos de la población, en especial a los estratos más bajos cuyo acceso al crédito es limitado en Colombia. El negocio de seguros, con el respaldo de Suramericana, cuenta hoy con más de cincuenta y tres puntos de atención a nivel nacional y ofrece múltiples soluciones de protección para el hogar, la educación, alimentación y vehículos. Viajes Éxito, en alianza con Avianca, la aerolínea más grande de Colombia, cuenta con cerca de sesenta y seis puntos de venta a nivel nacional y ofrece tiquetes y planes turísticos a un amplio segmento de la población. La Compañía cuenta con un negocio de distribución de combustibles, con once EDS operadas directamente por ésta. Finalmente, el Grupo ha venido maximizando el valor de sus activos concentrado en negocios inmobiliarios, compra de tierras y desarrollo y construcción de proyectos en las diferentes ciudades del país con un total de ocho centros comerciales.

ÉXITO es hoy el resultado de varias adquisiciones complementadas con un plan de expansión orgánico y de alianzas estratégicas con otros actores del mercado que le han permitido mantener su posición de liderazgo en medio de un contexto competitivo agresivo.

En 2006, ÉXITO y los accionistas remanentes de Carulla Vivero suscribieron un acuerdo en virtud del cual ÉXITO se convirtió en el accionista mayoritario de Carulla Vivero y estos accionistas, que tenían en su poder 22.5% de su capital, acordaron permanecer en Carulla Vivero como socios de ÉXITO, a través de Acciones Privilegiadas. El acuerdo contemplaba el otorgamiento por parte de ÉXITO de opciones para la venta de dichas Acciones Privilegiadas al vencimiento de un período de tres años.

En el año 2007, la Compañía adquirió el 77.5% de participación accionaria en Carulla Vivero, situación que permitió incrementar cerca de un 60% su área de ventas.

Finalizando el año 2008 la compañía culminó la integración a su operación de la totalidad de los establecimientos de comercio de Carulla Vivero, reconociendo una contraprestación económica por la operación de éstos. Luego de la integración con Carulla Vivero, la compañía terminó con un portafolio de 11 marcas las cuales ha ido simplificando paulatinamente.

El día 26 de octubre de 2009, mediante la suscripción del denominado Acuerdo de Salida Modificado y Compilado (Amended and Restarted Exit Rights Agreement), las partes acordaron anticipar la fecha de ejercicio de su derecho de opción de venta sobre las acciones privilegiadas de Carulla Vivero. De esta

forma, ÉXITO adquirió la totalidad de las 7,969,390 acciones privilegiadas de Carulla Vivero, que representan 22.5% del capital de la sociedad.

De igual forma en 2009 la Compañía firmó un acuerdo de colaboración empresarial con CAFAM, con el fin de desarrollar conjuntamente la operación de algunos de sus negocios aprovechando la fortaleza de CAFAM en el negocio de droguerías y de ÉXITO en el negocio de supermercados e hipermercados, generando sinergias importantes para las compañías y beneficios para los clientes, usuarios y afiliados. Luego de la no objeción a la alianza otorgada por la SIC en 2010, la Compañía finalizó el año integrando a ÉXITO los sistemas, logística y proveedores de 31 puntos de venta de CAFAM.

En el 2010 se adelantaron todas las acciones tendientes a realizar la fusión por absorción entre ÉXITO como sociedad absorbente y Carulla Vivero como absorbida. Así, las Asambleas de Accionistas de las sociedades dieron su autorización a la fusión; las Asambleas de Tenedores de Bonos ordinarios de ÉXITO y Carulla Vivero autorizaron adelantar la operación, y la SFC emitió la Resolución No. 1586 del 20 de agosto de 2010 por medio de la cual autorizó la fusión.

Con estas dos grandes integraciones, el Grupo ha venido ejecutando una estrategia de simplificación de marcas y de conversión de tiendas bajo los tres formatos en los que hoy ha decidido operar. De igual forma, ha realizado un extenso plan de remodelación de sus almacenes existentes.

La siguiente tabla presenta el crecimiento de ÉXITO desde el 2008:

	Año a diciembre 31			A Junio 30
	2008	2009	2010	2011
Ingresos netos (COP millones)	7,124,974	6,981,903	7,510,079	3,965,682
EBITDA (COP millones)	543,198	538,486	610,396	296,347
Utilidad Neta (COP millones)	153,322	147,302	254,834	108,607
Numero de almacenes	264	260	299	313
Área de ventas	646,737	648,885	675,747	678,731

5.5 HECHOS RECIENTES

Grupo Éxito firmó un acuerdo de compra de acciones con Casino para adquirir la totalidad de las acciones de Spice, sociedad con participaciones mayoritarias en Disco y Devoto, por un monto total de USD 746 millones (sujeto a ajustes usuales en este tipo de transacciones al cierre). Se espera consumar la adquisición en el segundo semestre de 2011, sujeto al cumplimiento de ciertas condiciones incluyendo el levantamiento del capital necesario para financiar la adquisición a través de la ejecución de esta oferta de acciones. Disco y Devoto operan 53 tiendas en Uruguay, incluyendo 1 hipermercado Géant, 28 supermercados Disco y 24 supermercados Devoto con un área de ventas total de 73,900 m². Ambas operaciones son líderes en el mercado de retail formal de alimentos en Uruguay, con una participación de mercado de alrededor del 43%, aproximadamente dos veces más grande que su inmediato competidor. Con esta adquisición, Grupo Éxito se convierte en un actor regional gozando de una posición de liderazgo en dos mercados atractivos en Sudamérica.

5.6 FORTALEZAS COMPETITIVAS DE ÉXITO

Una amplia trayectoria en el mercado sumado al actual potencial del sector en Colombia le ha permitido a ÉXITO desarrollar elementos diferenciadores para adaptarse a los permanentes retos que hoy impone el mercado.

- **Posición de liderazgo en mercados atractivos:** ÉXITO es el *retail* número uno en Colombia, tercer país más poblado de América Latina, en términos de ventas y número de almacenes. Sus ventas consolidadas a diciembre de 2010, basado en los últimos datos revelados por Nielsen, representan el

42.0%% del mercado formal en Colombia (incluyendo CAFAM). De acuerdo con el DANE, el país tiene una población cercana a los 45 millones de habitantes, de la cual aproximadamente el 47% se encuentra por debajo de los 25 años y cerca del 30% está concentrado en las 4 ciudades principales (Bogotá, Medellín, Barranquilla y Cali).

El mercado se ha venido desarrollando en los últimos años de manera acelerada, con una estrategia de expansión agresiva por parte de los principales jugadores y la entrada de *retailers* especializados. Igualmente los pequeños y medianos jugadores regionales no se han quedado atrás en términos de expansión, llegando a los espacios que hoy no alcanzan a cubrir los grandes.

Según información de Nielsen, el canal tradicional tiene una participación en Colombia del 50.3% versus un 49.7% del canal moderno, lo que muestra oportunidades de crecimiento importantes en los estratos bajos de la población, los cuales son atendidos hoy en su mayoría por el canal tradicional, en los que la Compañía puede aprovechar sus fortalezas logísticas, volúmenes de compras e infraestructura para capturar parte de ese mercado.

Adicionalmente, a través de la adquisición de participaciones mayoritarias en las cadenas Disco y Devoto en Uruguay, Grupo Éxito pasará a ser el operador de supermercados líder en ese país, que ofrece condiciones demográficas y económicas favorables. Disco y Devoto operan 53 tiendas en Uruguay, y tienen una participación de mercado de alrededor de 43%.

- **Amplia cobertura a través de una estrategia multimarca, multiformato:** A 30 de junio de 2011, la Compañía tiene presencia en Colombia en 55 ciudades y 22 departamentos con 313 tiendas bajo sus diferentes marcas que le permite proveer opciones de comercialización atractivas a diversos grupos demográficos, ofreciendo combinaciones de precio, conveniencia, calidad y servicio. La estrategia multimarca, multiformato le proporciona a la Compañía los vehículos necesarios para atender a los diferentes segmentos de la población a los cuales llega, entregándole flexibilidad para penetrar en nuevos mercados y crecer en mercados existentes, con diseños y surtidos en sus tiendas adecuados a las características específicas de cada población.
- **Un portafolio de marcas reconocidas:** Con una amplia trayectoria en el mercado colombiano, las marcas Éxito y Carulla se encuentran, de acuerdo con estudios de reconocimiento de marca de la firma Compassbranding, dentro de las más valiosas de Colombia. La fuerte identidad de marca promueve la lealtad de sus clientes, mejorando su habilidad para ser reconocidos al momento de la apertura o conversión de una tienda.
- **Trayectoria exitosa de crecimiento, tanto orgánico como vía adquisiciones:** Grupo Éxito tiene una trayectoria exitosa de crecimiento constante, rentabilidad y generación de caja. Las operaciones actuales son el resultado de una estrategia agresiva de crecimiento orgánico, y la integración de las adquisiciones que se han realizado. Desde el 2001 con la fusión de ÉXITO con Cadenalco, sumado a la compra de Carulla Vivero y a la alianza comercial con CAFAM en Colombia, y recientemente con el anuncio de la adquisición de participaciones mayoritarias en Disco y Devoto en Uruguay. Adicionalmente, desde el 1 de enero de 2008 hasta el 30 de junio de 2011, se han abierto 81 almacenes en las diferentes marcas. La combinación de crecimiento orgánico y adquisiciones ha permitido aumentar el área de ventas en 56,000 m² y obtener un crecimiento anual compuesto (CAC) de 3.3% en ventas entre 2007 y 2010, a pesar de las crisis financieras internacionales de 2008 y 2009, que tuvieron un impacto en el consumo de la población. El EBITDA para el periodo de doce meses finalizado el 30 de junio de 2011 fue de COP 658,889 millones, que representa un aumento de 24.4% sobre el EBITDA del año 2007. Teniendo en cuenta este crecimiento acelerado, y la introducción de formatos de descuento, la Compañía ha logrado preservar sus márgenes.
- **Negocio de financiamiento de consumo relevante y con perfil de crecimiento:** Grupo Éxito es el tercer emisor de tarjetas de crédito en Colombia. El negocio de financiamiento tiene oportunidades de crecimiento atractivas, y la Compañía tiene como estrategia continuar expandiendo la base de consumidores y clientes como una fuente de generación de valor. La operación de crédito de consumo ha apalancado el aumento en ventas particularmente en categorías de no alimentos como

electrónica, digital electrodomésticos y textiles, aumentar la fidelidad de los clientes, obtener un conocimiento más profundo de las preferencias de consumo, y proveer financiamiento a segmentos de la población Colombiana que previamente tenían acceso limitado a crédito. La alianza ha desarrollado un sistema de evaluación y manejo de riesgo crediticio que ha permitido crecer este negocio manteniendo bajos niveles de morosidad.

- **Un amplio portafolio inmobiliario:** La Compañía es propietaria del 61% de su área de ventas, incluyendo puntos de venta *premium* en diversos mercados estratégicos del país y 9 centros comerciales ya desarrollados. El portafolio inmobiliario de ÉXITO es un importante activo en el desarrollo del negocio en las principales ciudades del país y representa una oportunidad al agregar valor a algunos de los puntos de venta por medio de desarrollos complementarios como galerías y centros comerciales.
- **Amplia red de distribución y capacidad de almacenamiento:** La infraestructura logística de la Compañía, a través de sus 15 instalaciones logísticas y un área de almacenamiento de 208,000 m², al 30 de junio de 2011, le permite atender con eficiencia las regiones donde la Compañía hoy hace presencia. La Compañía alcanza un porcentaje de centralización de las actividades logísticas del 80%, lo que significa que ocho de cada diez productos, exhibidos en el punto de venta, pasan por su red logística, permitiéndole ofrecer a sus clientes una amplia variedad en el surtido y la posibilidad de llegar a las diferentes regiones en las que la Compañía hoy opera a sus más de 2,500 proveedores. El proceso de distribución le permite generar eficiencias en reducción de costos de almacenamiento y manejo de inventarios, lo que permite a ÉXITO implementar una estrategia de penetración a nivel nacional logrando unos mayores volúmenes de ventas.
- **Accionistas y equipo administrativo experimentado:** Grupo Casino, actor destacado en el mercado del *retail* a nivel mundial, le proporciona a la Compañía sinergias con la transferencia de conocimiento y experiencia en diversas áreas, tales como: aperturas de nuevas tiendas, administración del portafolio inmobiliario, compras, mercadeo, actividades promocionales y conocimiento del consumidor. La Compañía posee además un equipo administrativo experimentado, con un amplio historial evidenciado en los diferentes resultados operacionales y una extensa experiencia en la industria del *retail*.

5.7 ESTRATEGIA DE NEGOCIOS DE ÉXITO

El objetivo de la Compañía es que todas sus estrategias tengan como foco central el cliente. Bajo el lema “Trabajamos para que el cliente regrese”, desarrollamos las siguientes estrategias:

- **Expansión rentable:** a través del ingreso en ciudades intermedias, la saturación de mercados urbanos y la adquisición selectiva de cadenas independientes, la Compañía busca penetrar nuevos mercados, mejorar su posición y fortalecer su portafolio de marcas. Sumado a esto, está la tarea de potenciar el comercio electrónico, logrando con todas estas iniciativas una mayor cobertura. Durante el año 2010 se abrieron un total de catorce almacenes, siendo un hecho sobresaliente el lanzamiento del formato de conveniencia Éxito Express en la ciudad de Bogotá y se realizaron treinta y ocho conversiones a las marcas líderes. Otro foco de expansión es a través del desarrollo de centros comerciales que buscan mejorar la experiencia de compra de los clientes y maximizar el valor de las propiedades de la Compañía. En Colombia se percibe un gran potencial de crecimiento de esta línea de negocios. La Compañía busca crecer su base de finca raíz por medio de adquisiciones en ubicaciones estratégicas para facilitar la expansión de la operación de ÉXITO y la construcción de nuevas tiendas.
- **Desempeño comercial:** incrementar el tráfico en los almacenes, extender el programa de fidelización en el formato Supermercado, tener siempre una oferta innovadora de productos y servicios e impulsar el crecimiento de la marca propia son elementos diferenciadores que ÉXITO quiere continuar fortaleciendo. Finalmente y transversal a estas iniciativas, continuar con el desarrollo de negocios complementarios, herramientas clave para impulsar la propuesta comercial a los clientes. Un ejemplo de estos negocios es la tarjeta Éxito, la cual ofrece grandes oportunidades de

crecimiento y ampliación de la base de clientes como fundamento de la creación de valor a futuro. Las operaciones de crédito de consumo han mejorado la capacidad de la Compañía de incrementar las ventas, particularmente en categorías distintas a alimentos como electrodomésticos y utensilios para el hogar así como consolidar lealtad de clientes, recolectar información de hábitos de consumo y preferencias y alcanzar segmentos de la población Colombiana, quienes en el pasado han tenido acceso limitado al crédito. La Compañía busca adicionalmente expandir el alcance en la oferta de productos financieros para los clientes, los cuales complementan la estrategia de penetración de la Compañía puesto que permite acceso a áreas del país donde el crédito formal es menos disponible, ayudando así al desarrollo y fortalecimiento de lealtad de clientes en estos nuevos mercados. Finalmente, ÉXITO continuará expandiendo otros negocios complementarios a su actividad, tales como seguros, viajes, comercio electrónico y estaciones de gasolina.

- **Crecimiento fuera de Colombia:** Con una población de aproximadamente 370 millones de habitantes, tiene oportunidades atractivas para el desarrollo de actividades de retail en Latinoamérica Hispana. Dadas las perspectivas macroeconómicas de la región, el aumento en el consumo privado esperado, y la baja penetración del mercado formal de retail, se estima que esta región tendrá tasas de crecimiento atractivas en los años venideros. ÉXITO tiene la intención de apalancarse en su experiencia exitosa para identificar, ejecutar e integrar adquisiciones para entrar a nuevos mercados en la región. La compra de participaciones mayoritarias en Disco y Devoto, en Uruguay, representa un paso importante en su estrategia de internacionalización. Con esta adquisición, ÉXITO se convierte en un actor regional gozando de una posición de liderazgo en dos mercados atractivos en Sudamérica, y comienza a materializar su estrategia de internacionalización.
- **Excelencia operacional:** por medio de la implementación del programa de reducción de gastos, de reorganización de la estructura corporativa y de la liberación de capital de trabajo, la Compañía busca tener costos competitivos en línea con el mercado. Las iniciativas para la reducción de gastos incluyen la implementación de sistemas de racionalización del inventario, mejoramiento de los procesos operativos en los almacenes y centros de distribución y optimización de los gastos de personal por medio del uso de tecnología. Adicionalmente se están implementando mejoras en los sistemas de puntos de venta, en los sistemas de control de inventarios y en los sistemas de comunicación electrónica con el ánimo de aumentar la velocidad y precisión al transmitir órdenes de compra a proveedores. Finalmente, mejorar el indicador ROCE, incrementando el EBIT y trabajando en la productividad de los activos.
- **Incrementar la lealtad de los clientes:** La Compañía busca incrementar su participación en volumen de ingresos de clientes destinado a retail a través de una combinación de precios competitivos, productos de calidad, amplio surtido, servicio inigualable y un ambiente de encontrarlo todo bajo un mismo techo. La Compañía busca abrir sus almacenes en ubicaciones convenientes y ofrecer una experiencia de compra atractiva para toda la familia. Adicionalmente tiene dos programas de lealtad, que ofrecen promociones y descuentos a sus clientes. Dichos programas proveen al ÉXITO con información valiosa sobre comportamiento de compra sus clientes, herramienta valiosa para desarrollar estrategias de mercadeo relacional, ajustar su portafolio de productos y servicios a las necesidades de sus clientes.
- **Continuar desarrollando el portafolio de activos de finca raíz:** Soportados en el portafolio de activos inmobiliarios, la Compañía está desarrollando complejos comerciales para incrementar la experiencia de compra de los clientes y a la vez maximizar el valor de los sitios propios. En la actualidad ÉXITO ha desarrollado ocho centros comerciales, en los cuales la Compañía opera el Almacén Ancla, y se espera un significativo potencial de crecimiento en Colombia respecto a esta línea de negocios. La Compañía ha identificado un sin número de oportunidades de desarrollo de activos inmuebles, incluyendo centros comerciales, entre otros. Finalmente, ÉXITO continuará con la compra de propiedades en ubicaciones estratégicas con el fin de facilitar la expansión y construcción de nuevos puntos de venta.
- **Expandir las ventas de productos con marca propia:** Un aspecto clave de la estrategia es el crecimiento continuo de la oferta de productos con marca propia. La Compañía espera continuar

expandingo este negocio, particularmente en los segmentos de vestuario, productos y comidas preparadas frescas, entre otros. Adicionalmente la Compañía buscará continuar complementando su oferta de productos mediante la obtención de acuerdos de distribución de ciertas marcas, similares a los acuerdos existentes con Casino y Apple.

- **Recurso humano y desarrollo sostenible:** La Compañía es consciente de la importancia del recurso humano y diseña estrategias para su desarrollo y formación. Obtener mayor impacto en los programas de nutrición infantil que realiza la Fundación Éxito y el cuidado del medio ambiente, es el gran compromiso de ÉXITO con la sociedad, programas como “Mi planeta Éxito”, invitan a los clientes a realizar acciones para la protección del planeta.

5.8 MÚLTIPLES MARCAS Y FORMATOS DE TIENDA

Las operaciones de ÉXITO en Colombia están organizadas en tres marcas principales: Éxito, Carulla y Surtimax, cada una de estas abarcan diferentes formatos, Éxito: hipermercado, supermercado y conveniencia, Carulla: supermercado y conveniencia y Bodegas Surtimax bajo el concepto de descuento. Actualmente también opera almacenes de otros formatos, como Home Mart enfocados en muebles para el hogar y supermercados Ley y CAFAM en proceso de conversión a otras marcas del grupo.

Al 30 de junio de 2011, la Compañía cuenta con 313 almacenes distribuidos en 55 ciudades en toda Colombia, sumando un área total de ventas de 678,731 m². Los formatos de la Compañía se diferencian en la mezcla de productos, variedad, área de venta, clientes objetivo, nivel de servicio y ubicación geográfica. ÉXITO establece sus almacenes con construcciones nuevas, remodelación o acondicionamiento de almacenes existentes y por medio de la adquisición de almacenes operados por terceros. La Compañía determina qué formato penetra mejor un segmento de mercado específico basado en investigaciones de mercado de ubicación geográfica, condiciones competitivas, segmentos de mercado, ingreso promedio de la población, hábitos de consumo y densidad poblacional actual y futura esperada. Estos estudios permiten a ÉXITO proveer mejores servicios a sus clientes en sus nuevos almacenes y mejorar la tasa de éxito en las nuevas tiendas.

La siguiente tabla muestra los almacenes, las áreas y los porcentajes de ventas de ÉXITO según marcas y formatos:

Marca	Formato	No. Almacenes	Área (mt2)	% Ventas
Éxito	Hipermercado	163	527,690	74.3
	Supermercado			
	Conveniencia			
Carulla y Pomona	Supermercado	75	70,963	16.1
	Conveniencia			
Bodega Surtimax	Descuento	59	44,093	4.6
Home Mart Cafam Ley	Otros	16	35,985	5.0
Total		313	678,731	100

Éxito

Marca líder en su categoría en Colombia, dirigida a mujeres adultas y jóvenes que buscan sorprenderse y sentirse valoradas cuando están comprando. A través de una red de 163 almacenes en 33 ciudades bajo esta marca en todo el país, cubre los segmentos de todos los niveles de ingreso socioeconómico con un enfoque principalmente en los estratos medio y medio alto de la población.

El programa de fidelización *Puntos Éxito* permite conocer al cliente y ofrecerle lo que necesita con un alto nivel de servicio y productos de calidad. La marca Éxito se caracteriza por realizar los mejores eventos promocionales, ofrecer amplios sistemas de crédito, buen servicio, gran variedad de marca propia y especialización en textiles.

La innovación es la constante en la oferta de productos y servicios para los clientes, siendo los negocios complementarios ofrecidos en la mayoría de sus formatos la estrategia diferenciadora entre los retailers del país. Al interior de sus almacenes se encuentran: Tarjeta Éxito, medio de pago a crédito, Viajes Éxito, Seguros Éxito, Estaciones de gasolina, también ofrecen ventas on line a través de www.exito.com y domicilios Éxito.

Hay un formato Éxito para cada necesidad y tipo de cliente:

- *Hipermercados*: Bajo el concepto de “todo bajo un mismo techo” estos almacenes de grandes superficies ofrecen un portafolio completo en todas las unidades de negocio: productos de gran consumo, frescos, textiles, elementos para el hogar, electrodomésticos, artículos digitales y electrónicos entre otros.
- A junio 30, hay 64 supermercados Éxito en 33 ciudades del país, con un área de ventas superior a los 3,000 m² por almacén, y están localizados en zonas residenciales y/o comerciales en las grandes y medianas ciudades del país ofreciendo amplios parqueaderos y locales comerciales operados por terceros con una oferta amplia en franquicias de comidas rápidas, ópticas, joyerías, floristerías y en algunos de ellos, cuentan con restaurantes y cafés. Los hipermercados Éxito tienen un horario de atención generalmente de 8:30 am a 9:00 pm siete días a la semana.
- *Supermercados*: Bajo el concepto de Éxito Vecino y Éxito supermercado, se tienen 61 almacenes en 26 ciudades, con área de venta entre los 1,000 y los 3,000 m², por almacén, y se enfocan en un portafolio de productos de gran consumo y frescos con una oferta seleccionada de categorías de no alimentos. Se ubican en barrios residenciales y su estrategia es el conocimiento de los clientes de la zona para satisfacer las necesidades de acuerdo con sus gustos. Este formato es ideal para hacer el mercado día a día.
- *Conveniencia*: Es el formato recientemente lanzado por la organización. A través de Éxito Express se cubre un segmento de clientes que buscan realizar el ajuste del mercado con una oferta principalmente de productos de gran consumo y frescos. Algunos almacenes ofrecen un seleccionado número de referencias de textiles y entretenimiento con base en la investigación de mercados del área de influencia. En la actualidad, se tienen 28 Éxito Express, con un área de ventas promedio de 160 m² ubicados inicialmente en grandes ciudades, como Bogotá y Medellín, como una forma de solución a los problemas de movilidad de éstas..

Carulla y Pomona

La marca Carulla es la más reconocida en supermercados en Colombia con más de 100 años de experiencia en el mercado.

Ofrece un surtido de la máxima calidad con énfasis en productos frescos: vegetales, carnes, productos horneados y delicatessen y en menor proporción algunas categorías de electrónica, digital, hogar y textiles, con una ambientación atractiva tipo “gourmet” y servicio superior con atención personalizada. A través de su programa de fidelización *Super Cliente* desarrolla mercadeo relacional con una oferta de productos seleccionados para sus clientes más fieles.

Actualmente hay 75 almacenes de supermercado bajo las marcas Carulla y Pomona. Sin embargo estos últimos están en un proceso de evaluación para ser convertidos a la marca Carulla.

La marca Carulla se expresa a través de dos formatos:

- *Supermercados:* bajo las marcas Carulla y Pomona se tienen 63 almacenes ubicados en 10 grandes ciudades de la región central del país, y cuentan con un área de ventas promedio de 900 m².

Los supermercados Carulla son almacenes de servicio completo que se enfocan en clientes de ingresos medio alto y alto con un enfoque hacia productos y servicios de alta calidad, gourmet y saludables, así como en ofrecer facilidad para hacer sus compras con horarios extendidos.

Los supermercados ofrecen típicamente alimentos, frutas, vegetales, carnes, productos horneados y delicatessen, se caracterizan por la buena presentación de éstos, su frescura y calidad del servicio. La variable precio se compensa con la excelente calidad de los productos. Se trata de brindar a los clientes una experiencia sorprendente de compra.

- *Conveniencia:* Se desarrolla con Carulla Express, una propuesta de cercanía que va más allá del ajuste, dirigido a estratos de mayores ingresos. Los productos frescos de altísima calidad especialmente de panadería y horneados son su gran diferenciador. De igual forma ofrecen soluciones de comida para llevar como sánduches y frutas picadas. En la actualidad, hay 12 almacenes en 10 ciudades, con un área de ventas promedio es de 150 m².

Bodegas Surtimax

Formato de descuento lanzado en el año 2008 por Grupo Éxito con el fin de cubrir los segmentos donde no hay una gran participación del mercado formal. Son tiendas de descuento ubicadas principalmente en los barrios de las grandes ciudades tales como Bogotá y Medellín bajo un concepto de cercanía y precios bajos.

Con el lema de “Donde comprar vale menos”, se ofrece un surtido básico y mercado completo dirigido a estratos de bajos ingresos de la población. La marca propia Surtimax tiene fuerte presencia con precios competitivos. El surtido es principalmente de alimentos y en las Bodegas Surtimax, las cuales tienen un área de venta mayor a las Bodeguitas, ofrecen textiles, artículos para el hogar y entretenimiento con actividades promocionales adecuadas a sus clientes.

En la actualidad hay 59 Bodegas Surtimax con un área promedio de 800 m², concentrados principalmente en la región central de Colombia.

Otros

- *Home Mart:* Formato especializado en venta de muebles, decoración y productos para el hogar. El área de ventas promedio es de 1,650 m². Almacenes diseñados con un concepto de gran iluminación y ambientación dirigido a clientes de ingresos medios y altos con una oferta de productos para cocina, baño, comedor, patio, cortinas, pinturas, ventiladores y aire acondicionado. En la actualidad hay 5 almacenes Home Mart ubicados principalmente en la región norte de Colombia.
- *Ley y CAFAM:* Supermercados provenientes de previas fusiones o alianzas, con Cadenalco y CAFAM. Se enfocan hacia clientes de ingresos medios y bajos con una selección de productos más limitada tanto de alimentos como no alimentos. El nivel de oferta de productos varía dependiendo de la ubicación del almacén, donde la mayor oferta se encuentra en los supermercados en lugares más afluentes. Las dos marcas se encuentran en proceso de conversión a las marcas de Grupo Éxito, tarea que debe finalizar durante el año 2011. Actualmente se tienen 5 almacenes Ley en 3 ciudades y 6 almacenes CAFAM en 2 ciudades.

La siguiente tabla la evolución de las ventas por formato:

Ventas por marca y porcentaje de las ventas totales

Marca	Formato	Año finalizado el 31 de diciembre,						Semestre finalizado el 30 de junio,			
		2008		2009		2010		2010		2011	
		Ventas	% del total de Ventas	Ventas	% del total de Ventas	Ventas	% del total de Ventas	Ventas	% del total de Ventas	Ventas	% del total de Ventas
(miles de millones de pesos colombianos, excepto porcentajes)											
	Hipermercados										
	Supermercado										
Éxito.....	Tiendas express	4,738	69.5%	4,769	71.9%	5,375	75.2%	2,428	73.5%	2,800	74.3%
	Supermercado										
Carulla.....	Tiendas express	1,280	18.8%	1,212	18.3%	1,209	16.9%	587	17.8%	605	16.1%
	Tienda Surtimax.....	337	5.0%	280	4.2%	292	4.1%	138	4.2%	173	4.6%
Otras (1).....	Otras	459	6.7%	376	5.7%	276	3.9%	149	4.5%	188	5.0%
Total.....		6,814	100.0%	6,637	100.0%	7,152	100.0%	3,302	100.0%	3,766	100.0%

(1) Consiste en Home Mart, Cafam, Ley, Vivero, Merquefácil, Surtimax, Q'precios y Próximo

5.9 PROGRAMA DE CONVERSIÓN DE TIENDAS

Dentro de la estrategia de Grupo Éxito se definió la conversión de tiendas como uno de los pilares de crecimiento y de racionalización de marcas, A través de éste se busca convertir almacenes a las marcas del grupo que presentan un *top of mind* y desempeño superior en la zona de influencia.

Las conversiones se han centrado en las marcas de las compañías fusionadas o integradas desde Cadenalco, Carulla Vivero y la más reciente con CAFAM las cuales han registrado importantes resultados como incremento en las ventas y mayor rentabilidad. La definición sobre la marca origen a convertir se realiza mediante estudios demográficos que identifican el tipo de cliente de la zona para luego ubicar la mejor marca que adapte a sus necesidades. A junio de 2011 se han realizado 28 conversiones y se espera realizar 10 más en lo que resta del año.

5.10 MERCHANDISING Y PRODUCTOS

La estrategia de comercialización se basa en abastecer a los almacenes, dependiendo de su formato, con productos de una o más líneas de productos de la Compañía. A continuación se describe cada una de las unidades de negocio.

- *Productos de gran consumo.* Los productos de consumo incluyen todos los productos asociados con alimentos y consumo personal, tal como cuidado personal y del hogar, productos farmacéuticos, productos agrícolas frescos y granos. Los principales proveedores de estos productos son

proveedores locales con amplio reconocimiento de marca y en su mayoría pequeñas y mediana empresas.

- *Productos frescos.* Incluyen todas las carnes, frutas, vegetales y alimentos o comidas preparadas. Los principales proveedores en este negocio son proveedores regionales que pueden garantizar la frescura de los productos así como la cercanía de las áreas de cultivo donde se venden. Se producen algunas marcas privadas en las instalaciones de la industria de alimentos que provee una ventaja competitiva en términos de control de calidad, precio, reconocimiento de marca y distribución.
- *Productos Textiles.* Los productos textiles de ÉXITO están diseñados para proveer a una variedad de clientes de distintas edades y estilos de vida con ropa de alta calidad a precios accesibles. Se han desarrollado marcas propias de prendas que han sido recibidas positivamente por la base de clientes de la Compañía. La mayoría de marcas son producidas por la filial textil Didetexco. Esta integración vertical permite tener ventajas competitivas en términos de control de calidad y precios. La estrategia de mercado está enfocada en el *layout* de las prendas para generar un fuerte reconocimiento de marca de acuerdo a los estilos de vida de los clientes objetivo. La primera línea de negocios de ÉXITO fue la textil, razón por la cual la experiencia adquirida ha permitido diferenciación frente a los competidores.
- *Productos del hogar.* Línea de negocio que contiene todos los productos relacionados con decoración, mejoramiento del hogar, textiles del hogar, aparatos, ropa de cama y demás productos para el uso del hogar. Estos productos son provistos tanto por proveedores locales como internacionales.
- *Productos de entretenimiento.* La línea de entretenimiento es uno de los negocios de mayor crecimiento de la Compañía. La línea de entretenimiento ofrece artículos deportivos, juguetes, ferretería, artículos para fiestas, productos digitales, grandes electrodomésticos, productos de temporada, libros y revistas. También ofrece productos destinados a actividades familiares de ocio. Los productos de entretenimiento son suministrados por fabricantes de renombre, así como algunas marcas privadas de la Compañía y marcas para las que ÉXITO es el principal distribuidor.

Los bienes importados juegan un papel importante en la selección de productos. Todas las cinco líneas de productos utilizan bienes importados en diferentes grados. La adquisición de bienes importados ha crecido considerablemente en los últimos años, lo que refleja el fortalecimiento de la economía colombiana y la creciente sofisticación de la base de clientes. En 2010, se importaron aproximadamente COP 274,988 millones de productos, lo que representa aproximadamente el 4.7% de las compras totales.

La gama de productos ofrece una combinación equilibrada de alimentos, que representan cerca del 69% de las ventas combinadas y tienden a ser menos sensibles a los ciclos económicos, y productos no alimenticios (por ejemplo, productos para el hogar y artículos de entretenimiento), que proporcionan un componente de crecimiento más dinámico de las ventas, lo que permite mayores oportunidades de ventas cruzadas y ayuda a capturar las nuevas tendencias y oportunidades del mercado.

5.11 PRODUCTOS DE MARCA PROPIA

La Compañía ha venido desarrollando dentro de su estrategia comercial un impulso a la comercialización de productos de marca propia. Las marcas propias de ÉXITO están segmentadas en tres grandes grupos: económicos, estándar y *premium*, lo que permite llegar a una amplia base de consumidores de todos los niveles económicos de la población. Por lo general las marcas propias generan mayores márgenes que la venta de otros productos y permiten establecer la diferenciación de precios, control de calidad, asegurar la credibilidad del producto y desarrollar la coherencia dentro de la variedad de productos que se ofrece.

Grupo Éxito ofrece productos de calidad que los clientes sólo pueden encontrar en sus almacenes, lo cual ayuda a aumentar recordación de marca y lealtad del cliente. Una de las mayores fortalezas de Carulla es la amplia gama de sus productos de marca propia, sobre todo en la línea de productos frescos,

mientras que Éxito históricamente ha sido un líder en la categoría de prendas de vestir y ha incursionado en alimentos bajo la misma marca. En las bodegas Surtimax se presenta el mayor porcentaje de ventas de marca propia Surtimax con productos a buen precio y seleccionado de acuerdo al cliente a quien se dirige.

El objetivo estratégico es aumentar el porcentaje de contribución de las marcas propias respecto las ventas totales y así ampliar el portafolio de productos que se producen en la actualidad.

5.12 MERCADOS GEOGRÁFICOS

Para propósitos de venta, se dividen las tiendas en tres zonas geográficas: Zona Centro, Zona Antioquia y Costa y Zona Suroccidente. Con esta división se busca obtener información de ventas segmentadas para analizar los diferentes factores que las afectan, incluyendo el clima, las preferencias del consumidor y la concentración de la población. Esta información también permite completar las evaluaciones estadísticas sobre el volumen de ventas, comportamiento de los precios, los inventarios, los márgenes e indicadores de gestión. La zona central se compone de Bogotá, Santanderes y Boyacá, la zona de Antioquia y Costa se compone de Medellín y la región costera con Barranquilla, Santa Marta y Cartagena y la zona suroccidental se compone de Cali, Eje Cafetero, Popayán y Pasto.

Las áreas más pobladas, como Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla, aportan la mayoría de ventas de la Compañía.

5.13 MERCADEO

Las operaciones de marketing están centralizadas y gestionadas por las oficinas ejecutivas principales en Medellín. Con un profundo conocimiento del comportamiento del mercado y las tendencias de consumo, la división de marketing se centra principalmente en la generación de demanda en los consumidores y aprovechan la estrategia de precios y el desarrollo de marcas propias.

- *Estrategia de marketing.* La estrategia de marketing se dirige principalmente a incrementar las ventas netas por (i) aumentar la fidelización de los clientes y atraer nuevos, (ii) el fortalecimiento del reconocimiento de sus marcas y (iii) que se proyecte la imagen de ÉXITO como una cadena de tiendas al por menor que ofrece una alta variedad de productos de calidad a precios competitivos y una gama distintiva de servicios complementarios. En el año 2010, según el estudio *Top of Mind* de la Revista Dinero e Invamer Gallup, la marca ÉXITO ocupó el primer lugar dentro de la categoría de supermercados. Existen programas de fidelización que están diseñados para atraer y retener a los clientes a través de actividades específicas y programas de bonos de canje de puntos. Más de cuatro millones de clientes forman parte de los programas de fidelización Puntos Éxito y Super Cliente Carulla Pomona. Estos programas proporcionan información valiosa sobre las características demográficas y los hábitos de compra de los clientes. Esta información se emplea para ajustar los precios de los productos, servicios, la mezcla de productos y la organización de las promociones para que se adapten a los clientes y sus preferencias, con el ánimo de proporcionar una experiencia de compra que cumpla con las expectativas de los clientes. Cada una de las marcas Éxito, Carulla y Pomona tiene estos programas de fidelización.
- *Investigación de mercados.* La división de mercadeo lleva a cabo la investigación de mercados para rastrear los hábitos de consumo en general. En 2011 ha realizado estudios de mercado de los hábitos de compra, precio del producto, la percepción del cliente y su perfil, así como los ratings de los anuncios de televisión y radio. También solicitan la opinión de los clientes mediante el uso de las tarjetas de comentarios en las tiendas. Estos estudios ayudan a mejorar el servicio puesto que permite responder rápidamente a las necesidades cambiantes de los clientes, para adaptar la publicidad a sus percepciones y evaluar los productos y servicios de los almacenes.
- *Publicidad.* ÉXITO usa una amplia gama de anuncios por medios impresos y de difusión en los mercados que atiende. Debido a que cada tienda tiene un formato diferente, gama de productos y

base de clientes objetivo, se cuenta con una estrategia publicitaria diferente adaptada a cada marca. Los esfuerzos de mercadeo se concentran en gran parte en los medios de comunicación masivos, especialmente la televisión y radio. Periódicamente se distribuye materiales impresos como folletos en las tiendas y en boletines públicos. Los materiales impresos se utilizan para promover eventos de ventas, tales como "Regreso a clases", Día de la Madre, Día del Padre y Navidad. Estas campañas de ventas se distribuyen uniformemente a lo largo de las líneas de productos.

- *Servicio al cliente.* Para atraer a los clientes, se enfatiza en el servicio al cliente en (i) ofrecer una mezcla de productos y servicios que creemos que los clientes encuentran más atractivos con múltiples alternativas de compra y oportunidades de ahorro, (ii) mantener limpias, iluminadas e impactantes las tiendas con una decoración atractiva y moderna, (iii) capacitar a los empleados a ser profesionales en servicio, (iv) ajustar la mezcla de productos para seguir las tendencias de consumo, y (v) anticipar las necesidades y superar las expectativas de los clientes. Esto implica tener una serie de concesiones dentro y fuera de las tiendas que tienen por objeto hacer que los servicios complementarios estén disponibles para los clientes.
- *Estrategia de precios.* Bajo el lema "Ahorrar es vivir con Éxito", la Compañía enfoca su estrategia de precios y de fidelización de sus consumidores. El calendario comercial incluye tres grandes promociones de las mejores marcas en función de la demanda de los clientes y la sensibilidad a los precios durante el año. ÉXITO ofrece las promociones más grandes del comercio colombiano, gracias a esto, los clientes ahorraron durante el año 2010 cerca de COP 169,000 millones efectivos en caja mediante ofertas y promociones o como descuentos por hacer parte de los programas de fidelización.
- *Marcas.* Las marcas de ÉXITO están debidamente registradas ante las autoridades colombianas. Éxito, Ley, Pomona, Carulla, Surtimax, Homemart, Abrizzi, Ama's, Arkitect, Basic Tools, Bluss, Bronzini, Carrel, Coquí, Custer, Deleitte, Ekono, Excelenze, Exitante, Finlandek, Notes Collection, Pop Rose, Porchi, Simply, Taeq, Travesía y Weekend. Además, ÉXITO es el distribuidor exclusivo en Colombia para varias reconocidas marcas internacionales como Budweiser y Apple.

5.14 SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN

La Compañía utiliza un sistema de distribución centralizado para distribuir sus productos, estos se envían desde Centros de Distribución estratégicamente ubicados a las tiendas para satisfacer las necesidades de inventario diario de cada tienda en particular. El objetivo de la centralización consiste en concentrar la distribución desde un lugar. La estrategia consiste en reducir el inventario, con entregas más frecuentes, descongestionar las operaciones de las tiendas y reducir los costos en la cadena de suministro desde el proveedor hasta la tienda. También se utilizan las entregas directas de los proveedores a las tiendas, en especial para productos que requieren una distribución especializada. Bajo el sistema de entrega directa, un producto puede ser ordenado directamente por la tienda o a través de una oficina central de compras. En 2010, ÉXITO distribuyó aproximadamente 80% de los productos a las tiendas de sus centros de distribución, y el 20% los proveedores de forma directa.

ÉXITO ha disminuido la dependencia de las entregas de los proveedores directamente a las tiendas, porque es más eficiente que los proveedores hagan llegar los productos a los centros de distribución de ÉXITO, ya que permite consolidar los envíos a las tiendas un control más estricto del inventario y asegurar la calidad de los productos de forma más uniforme. Se pretende controlar el flujo de productos e información en toda la cadena por medio de envíos de productos sólo cuando se le solicite por la demanda real, minimizando así el tiempo de respuesta, disminuyendo la inversión en inventario y los costos totales de procesamiento al reducir los "stock-outs". El sistema de distribución es eficaz puesto que los productos que se ofrecen son compatibles con las necesidades del consumidor.

La Compañía tiene 15 instalaciones logísticas ubicadas en las áreas metropolitanas de las seis principales ciudades de Colombia: Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Bucaramanga y Pereira. Estos centros de distribución tienen una superficie total aproximada de 208,000 m² al 30 de junio de 2011.

Históricamente ÉXITO ha estado a la vanguardia en la tecnología que emplea, tales como códigos de barras, implementación de sistemas de información para gestionar la cadena de suministro y la sincronización de bases de datos electrónicos en Colombia. Al igual que con la gestión de las tiendas, por las mejoras tecnológicas que se han realizado, se ha sido capaz de reducir los costos y ser más eficientes en la logística de distribución.

La siguiente tabla muestra las regiones donde están ubicadas las instalaciones logísticas y el número en cada región al 30 de junio de 2011:

Ciudad	Número de instalaciones logísticas
Medellín	3
Bogotá	4
Cali	2
Bucaramanga	1
Pereira	2
Barranquilla	3

La Compañía terceriza el transporte de los productos y basa los pagos dependiendo de la distancia y / o el volumen de los productos entregados o transportados.

La red de distribución proporciona una ventaja competitiva, ya que permite un manejo a nivel nacional y el sistema de entrega es crítico para el desarrollo de la estrategia de penetración de mercado.

5.15 PRODUCCIÓN

ÉXITO fabrica y / o procesa productos seleccionados para asegurar una calidad consistente y un menor costo de las ventas, siempre que sea logística y económicamente más beneficioso. Esto se realiza a través de su industria de textiles Didetexco y su industria de alimentos. En la línea de prendas de vestir, la filial Didetexco diseña y confecciona las marcas propias de textiles comercializadas en los almacenes de la Compañía, genera aproximadamente 7,000 empleados entre directos e indirectos y contrata a más de 170 talleres de confección. Actualmente Didetexco es responsable del desarrollo y producción de las marcas propias: “Arkitect”, “Bronzini”, “People”, “WKD”, “CMX”, “Coqui”, “Custer”, “Ama’s”, “Cárrel”, “Bluss”, “Pop Rose” y “Finlandek”.

En los productos alimenticios, la Compañía cuenta con su propia industria que produce alimentos para la venta en los almacenes, destacándose siempre por su calidad calificada y experiencia. Allí se fabrican productos como bebidas, carnes, comidas preparadas y panadería la mayoría de los cuales se venden bajo las marcas propias de ÉXITO y a clientes externos, principalmente restaurantes, hoteles y clubs. Actualmente la industria cuenta con 6 plantas: carnes frías, delicias, carnes rojas, panadería, “gourmet” y pollos, estas alcanzan una producción de hasta 53 toneladas diarias. La industria de alimentos de la Compañía ha recibido varias certificaciones de entidades que garantizan la calidad y las buenas prácticas de todos sus procesos.

De esta manera, ÉXITO es capaz de asegurar la calidad consistente de sus propios productos procesados por la gestión del proceso de producción de principio a fin. Tener el control de sus propias instalaciones de producción también permite maximizar la flexibilidad y responder rápidamente a los gustos cambiantes de los clientes.

5.16 COMPRAS Y PROVEEDORES

ÉXITO cuenta con la vicepresidencia comercial y abastecimiento cuya principal labor es realizar las compras centralizadas para las tiendas en las diferentes líneas de productos. La Administración considera que el mantenimiento de una operación de compra centralizada permite asegurar la calidad

uniformemente a través de las diferentes cadenas. Se planifica, desarrolla y gestiona la cadena de suministro en estrecha colaboración con los proveedores, lo cual mejora la rotación de inventarios, rentabilidad y permite llevar a cabo las estrategias de expansión de la Compañía.

La Compañía busca aprovechar el volumen de compra en grandes cantidades para obtener una mezcla favorable de los precios y condiciones de pago. ÉXITO no suele entrar en acuerdos a largo plazo con los proveedores. El promedio de días de inventario para las tiendas Éxito y distribución de instalaciones fue de 53 en 2009 y 52 en 2010. Con el fin de mejorar la eficiencia de las operaciones de compra se han implementado varios cambios en la cadena de suministro. Estos cambios incluyen la ejecución de los programas informáticos de reposición de inventarios incluyendo E3 de JDA y el WMS en los centros de distribución.

Los 10 principales proveedores en conjunto representaron el 21% de las compras en el 2010 y ningún proveedor representó más de 2.8% de forma individual del total de compra de bienes. La Compañía no ha tenido ninguna dificultad en la obtención de los tipos y cantidades de las mercancías que requiere de manera oportuna y si alguna de las fuentes actuales de abastecimiento dejan de estar disponibles, fuentes alternativas podrían ser obtenidas sin ninguna interrupción importante en la operación de la empresa. ÉXITO considera que lleva a cabo los negocios con los proveedores en condiciones que son al menos tan favorables como las condiciones en general para la industria.

En 2010, aproximadamente el 4,7% de los productos fueron importados. A los proveedores nacionales se les paga en pesos colombianos y a los proveedores extranjeros se les paga en moneda extranjera, principalmente dólares de los EE.UU. La rotación de cuentas por pagar (definido como los costos de ventas dividido por las cuentas por pagar en los últimos 12 meses) al 31 de diciembre de 2010 fue de 5.5 veces.

5.17 SISTEMAS DE INFORMACIÓN

La Compañía ha adquirido y / o desarrollado sistemas centralizados de aplicaciones que ayudan a controlar y dar apoyo a las operaciones, incluyendo las ventas y la gestión de inventarios. Con base en la información transmitida por las tiendas y centros de distribución a las oficinas corporativas, estos sistemas generan informes que ayudan la gestión y la toma de decisiones. En los últimos tres años, se han invertido un promedio de COP 24,000 millones al año, o aproximadamente el 0.3% % de los ingresos operacionales. De esta manera, más del 7% de las inversiones han sido en tecnologías de hardware e información.

Sistemas de las tiendas. Todos los almacenes están equipados con sistemas de punto de venta y escáneres de última tecnología. Las transacciones registradas por éstos recogen información en tiempo real sobre las ventas de productos. Cada lector de código de barras lee las etiquetas de los productos, lo que permite registrar con precisión todas las transacciones. Las computadoras en las tiendas están conectadas a la central principal a través de una red nacional de telecomunicaciones, lo que permite recibir y mantener información actualizada en las bases de datos de ventas, inventario, costo y margen a nivel de producto, tienda y categoría del producto. También se usan modernos dispositivos de radio frecuencia en todas las tiendas y centros de distribución, que permiten realizar inventarios de una manera más rápida y precisa.

Sistemas de Gestión de la Información. ÉXITO ha invertido en tecnología (hardware y software) de punta con el fin de mejorar la eficiencia en todos sus procesos de negocio. La mayoría de los sistemas de información han sido adquiridos a proveedores de clase mundial que ofrecen plataformas de software altamente especializado que han sido adaptadas a las especificaciones requeridas por la Compañía y las condiciones propias del país. ÉXITO emplea el sistema de intercambio electrónico de datos universal (EDI) para integrar a sus proveedores de mercancía en su cadena de abastecimiento, de esta forma se transmiten pedidos, recibos, órdenes de envío, facturas, notas, información de ventas e inventarios, lo que aumenta la eficiencia de la cadena de abastecimiento. Se cuenta con tecnologías y personal especializado que controla la seguridad de los sistemas de información con el fin de minimizar el riesgo

de accesos indebidos y por ende fraudes. Además, se vienen desarrollado planes de contingencia para responder a los daños inesperados en los sistemas de información.

Gestión de inventario. El principal objetivo de las inversiones en distribución y tecnología de gestión de la información es el control de inventario. El objetivo es tener un sistema de cadena de suministro que ofrezca la disponibilidad oportuna de mercancía en los almacenes, y al mismo tiempo la reducción del nivel de inventarios y la reposición en las tiendas, para lo cual utiliza los sistemas E3 de JDA y WMS en los centros de distribución.

5.18 TARJETA ÉXITO

En la medida que se han incrementado las ventas de artículos de mayores precios tales como los bienes durables, ropa, artículos para el hogar y electrodomésticos, se ha puesto a disposición de los clientes una tarjeta de crédito como medio de financiación de compras para los consumidores. En 2005, se puso en marcha la tarjeta Éxito a través de un Joint Venture 50/50 con Sufinanciamiento S.A. (hoy Tuya S.A.), filial de Bancolombia.

La tarjeta Éxito se puede utilizar en la mayoría de almacenes del Grupo Éxito y en un número creciente de establecimientos comerciales de terceros. Con más de un millón trescientas mil tarjetas emitidas, ÉXITO es el tercer mayor emisor de tarjetas de consumo en Colombia. Este negocio ofrece oportunidades de crecimiento y se tiene la intención de seguir ampliando la base de clientes y proveedores como fuente de creación de valor en el futuro. Entre los beneficios de las operaciones de crédito de consumo está la capacidad de aumentar las ventas, especialmente en la categoría de productos de no alimentos, tales como aparatos electrónicos, digitales, electrodomésticos y textiles, fortalecer la fidelidad del consumidor y llegar a segmentos de la población colombiana que en el pasado han tenido un acceso limitado al crédito. Estas tendencias continuarán y permitirán desarrollar nuevas oportunidades de negocio mediante la ampliación del alcance de los productos financieros que se ofrecen actualmente. A medida que aumentan la estrategia de penetración y el acceso a nuevas regiones del país, donde la disponibilidad de crédito formal es más limitada, este negocio será cada vez más una herramienta importante para desarrollar la lealtad de los clientes en estos mercados y beneficiar la estrategia de expansión de la base de clientes de ÉXITO.

5.19 PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO

En la actualidad ÉXITO es propietaria o alquila los locales donde opera sus tiendas. El valor total neto de las propiedades, planta y equipo de propiedad de ÉXITO a 30 de junio 2011 fue de aproximadamente COP 2,102,817 millones.

El siguiente cuadro muestra un resumen de los bienes inmuebles al 30 de junio de 2011:

Número de almacenes.....	313
Área.....	678,731

Regularmente se remodelan las tiendas y se actualiza la señalización así como la tecnología. Se estima que el sistema de distribución centralizado reducirá el área de almacenamiento necesario para el inventario y permitirá la expansión de los espacios de ventas en algunas de las tiendas.

5.20 DESARROLLOS INMOBILIARIOS

Utilizando la base de finca raíz y el potencial de sus almacenes, Grupo Éxito viene desarrollando una nueva línea de negocio orientada al desarrollo de centros comerciales y a la optimización de los activos existentes.

La actividad *de real estate* complementa positivamente la estrategia de crecimiento del grupo pues constituye un negocio complementario altamente rentable que garantiza ingresos estables y mayor estabilidad ante las variaciones del mercado.

Con el negocio inmobiliario, Grupo Exito pretende reforzar su presencia en centros comerciales a través de una marca única a nivel nacional que identifique la actividad comercial del Grupo Éxito. De manera complementaria, se pretende maximizar el valor de los almacenes del portafolio y mejorar la experiencia de los clientes que hoy visitan sus almacenes a través de la creación de nuevas galerías comerciales y la optimización de las áreas de venta.

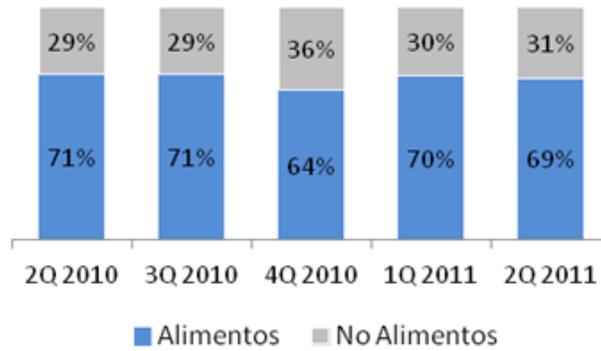
En la actualidad ÉXITO es propietario de siete centros comerciales y tiene participación en dos centros comerciales más. En cada uno de ellos, la actividad comercial se beneficia de la complementariedad con los hipermercados que operan como Almacenes Ancla de cada centro. La línea de negocio inmobiliario del ÉXITO proyecta, a futuro, un amplio espacio a nivel nacional para el desarrollo de este tipo de iniciativas comerciales en los próximos 3 años en desarrollos stand-alone o asociados a hipermercados existentes. Se busca crecer la base de propiedades mediante la adquisición de terrenos adicionales en lugares estratégicos, para facilitar la expansión del negocio del retail y del negocio inmobiliario.

5.21 INFORMACIÓN GENERAL DE ÉXITO A JUNIO DE 2011

- **Número de almacenes, áreas y % de ventas según marcas y formatos:**

Marca	Formato	No. Almacenes	Área (mt2)	% Ventas
Éxito	Hipermercado	163	527,690	74.3
	Supermercado			
	Conveniencia			
Carulla y Pomona	Supermercado	75	70,963	16.1
	Conveniencia			
Bodega Surtimax	Descuento	59	44,093	4.6
Home Mart	Otros	16	35,985	5.0
Cafam				
Ley				
Total		313	678,731	100

- **Mezcla de ventas**



- **Almacenes propios y arrendados**

	No. Almacenes	%	Área	%
Propios	140	44.7	412,519	60.8
Arrendados	173	55.3	266,213	39.2
Total	313	100	678,731	100

- **Resumen de resultados operativos**

	2008	2009	2010	A Jun 2010	A Jun 2011
Almacenes operando al final del periodo:					
<i>Éxito</i>	84	86	128	99	163
<i>Vivero</i>	3	3	0	1	0
<i>Carulla</i>	83	78	68	71	64
<i>Pomona</i>	11	11	11	11	11
<i>B. Surtimax</i>	14	47	54	51	59
<i>Ley</i>	30	29	8	22	5
<i>Merquefacil</i>	17	0	0	0	0
<i>Surtimax</i>	13	0	0	0	0
<i>HomeMart</i>	5	5	5	5	5
<i>Q' Precios</i>	4	1	0	1	0
<i>Cafam</i>	0	0	25	0	6
Aperturas durante el periodo:	10	2	45	2	24
Cierres durante el periodo:	3	6	6	1	10
Conversiones durante el periodo:	28	33	38	15	28
Áreas promedio:					
<i>Éxito</i>	5,291	5,250	3,912	4,679	3,241
<i>Vivero</i>	3,788	3,968	0	6,657	0
<i>Carulla</i>	957	957	929	934	919
<i>Pomona</i>	1,104	1,104	1,104	1,104	1,104
<i>B. Surtimax</i>	1,430	929	789	906	747
<i>Ley</i>	1,606	1,609	1,703	1,643	1,479
<i>Merquefacil</i>	420	0	0	0	0
<i>Surtimax</i>	1,154	0	0	0	0
<i>HomeMart</i>	1,648	1,648	1,648	1,648	1,648
<i>Q' Precios</i>	183	125	0	125	0
<i>Cafam</i>	0	0	1,411	0	3,284
Crecimientos en ventas mismos metros	-0.5%	-4.1%	5.7%	3.6%	8.4%
Empleados tiempo completo al final del periodo:	22,319	24,640	28,018	27,593	30,498

6. CAPÍTULO 6 - INFORMACIÓN FINANCIERA

6.1 CAPITAL AUTORIZADO, SUSCRITO Y PAGADO DEL EMISOR, SEÑALANDO EL NÚMERO DE ACCIONES EN CIRCULACIÓN Y LAS RESERVAS

A 30 de junio de 2011, el capital autorizado de la Compañía equivale a la suma de cuatro mil millones de pesos (COP 4,000,000,000), dividido en cuatrocientos millones de acciones (400,000,000) acciones de Valor Nominal de diez pesos (COP 10) cada una.

La Compañía tiene un capital suscrito y pagado de tres mil trescientos treinta y nueve millones seiscientos noventa y cuatro mil seiscientos setenta pesos (COP 3,339,694,670), dividido en trescientos treinta y tres millones novecientos sesenta y nueve mil cuatrocientos sesenta y siete (333,969,467) acciones de un valor nominal de diez pesos (COP 10) cada una.

El número total de Acciones en Circulación de la Compañía a 30 de junio de 2011 es de trescientos treinta y tres millones trescientas treinta y tres mil seiscientos treinta y dos (333,333,632) ya que seiscientos treinta y cinco mil ochocientos treinta y cinco (635,835) son acciones readquiridas.

Acciones en Circulación	2008	2009	2010	Jun 2010	Jun 2011
Acciones autorizadas	400,000,000	400,000,000	400,000,000	400,000,000	400,000,000
Acciones suscritas y pagadas	284,263,003	333,809,839	333,969,467	333,809,839	333,969,467
Acciones en Circulación	283,627,168	333,174,001	333,333,632	333,174,004	333,333,632
Acciones readquiridas	635,835	635,838	635,835	635,835	635,835
Capital autorizado (COP)	4,000,000,000	4,000,000,000	4,000,000,000	4,000,000,000	4,000,000,000
Capital suscrito y pagado (COP)	2,842,630,030	3,338,098,390	3,339,694,670	3,338,098,390.00	3,339,694,670
Valor nominal por acción (COP)	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0

En la reunión extraordinaria de la Asamblea General de Accionistas, celebrada el pasado 6 de julio de 2011, se autorizó realizar y protocolizar una reforma parcial de los Estatutos Sociales consistente en la modificación del artículo 5 de los mencionados estatutos, permitiendo el aumento del capital autorizado de la Compañía a un total de cinco mil trescientos millones de pesos (COP 5,300,000,000), representados en quinientos treinta millones (530,000,000) de Acciones Ordinarias de Valor Nominal de diez pesos (COP 10) cada una.

La composición del capital y el número de Acciones variarán según los resultados de esta Oferta Pública.

6.2 OFERTAS PÚBLICAS DE ADQUISICIÓN DE ACCIONES DEL EMISOR CELEBRADAS EN EL ÚLTIMO AÑO

No se ha llevado a cabo durante el último año ninguna oferta pública de adquisición de Acciones de la Compañía.

6.3 PROVISIONES Y RESERVAS PARA LA READQUISICIÓN DE ACCIONES

Al 30 de junio de 2011 la reserva para la readquisición de acciones ascendió a COP 19,265 millones.

6.4 INFORMACIÓN SOBRE DIVIDENDOS:

6.4.1 Política de dividendos de la Sociedad

La información relacionada con la política de dividendos de la sociedad se encuentra en el numeral 3.10 del presente Prospecto.

6.4.2 Utilidad Neta y dividendos decretados correspondientes a los tres (3) últimos años

Del Grupo

Utilidad Neta del Ejercicio			
Cifras en COP millones	2008	2009	2010
Utilidad Neta del Ejercicio	153,322	147,302	254,834

Del Emisor

Utilidad Neta del Ejercicio			
Cifras en COP millones	2008	2009	2010
Utilidad Neta del Ejercicio	153,322	147,302	254,834
Dividendos Decretados	68,071	79,962	100,000

En la tabla anterior, los dividendos decretados para cada año corresponden a aquellos decretados sobre las utilidades del respectivo año.

6.5 INFORMACIÓN RELACIONADA

6.5.1 Utilidad neta por acción

Utilidad Neta por Acción			
Cifras en COP	2008	2009	2010
Del Emisor	540.58	442.12	764.50
Del Grupo	540.58	442.12	764.50

6.5.2 Dividendo por acción y forma de pago

Dividendo por Acción			
Cifras en COP millones y COP	2008	2009	2010
Utilidad Neta del Ejercicio	153,322	147,302	254,834
Dividendo por Acción (COP)	240	240	300

La información relacionada con la política de dividendos de la sociedad se encuentra en el numeral 3.10 del presente Prospecto.

6.5.3 Valor patrimonial de la acción

Valor Patrimonial de la Acción			
Cifras en COP	2008	2009	2010
Del Emisor	11,966.30	12,495.34	13,251.65
Del Grupo	11,949.91	12,482.45	13,238.53

6.5.4 Precio promedio y al cierre anual en bolsa de la acción

Precios en Bolsa			
Cifras en COP	2008	2009	2010
Precio Promedio	11,394	13,830	19,779
Precio de Cierre	10,160	19,500	23,360

6.5.5 Precio al cierre en bolsa / utilidad neta por acción

Precios de Cierre en Bolsa / Utilidad Neta por Acción			
Cifras en COP	2008	2009	2010
Del Emisor	18.79	44.11	30.56

6.5.6 Precio al cierre en bolsa / dividendo por acción

Precios de Cierre en Bolsa / Dividendo por Acción			
Cifras en COP	2008	2009	2010
Precio de cierre en bolsa / dividendo por acción	42.33	81.25	77.87

6.5.7 Valor patrimonial / utilidad neta por acción

Valor Patrimonial / Utilidad Neta por Acción			
Cifras en COP	2008	2009	2010
Del Emisor	22.14	28.26	17.33
Del Grupo	22.11	28.23	17.32

6.5.8 Valor patrimonial / dividendo por acción

Valor Patrimonial / Dividendo por Acción			
Cifras en COP	2008	2009	2010
Del Emisor	49.86	52.06	44.17
Del Grupo	49.79	52.01	44.13

6.5.9 Precio al cierre en bolsa / valor patrimonial por acción

Precios de Cierre en Bolsa / Valor Patrimonial			
Cifras en COP	2008	2009	2010
Del Emisor	0.85	1.56	1.76

6.6 INFORMACIÓN SOBRE LA GENERACIÓN DE EBITDA EN LOS TRES (3) ÚLTIMOS AÑOS Y AL CORTE DE JUNIO

Del Grupo

EBITDA y Margen de EBITDA					
Cifras en COP millones	2008	2009	2010	Jun 10	Jun 11
EBITDA	543,198	538,486	610,396	247,854	296,347
Margen de EBITDA	7.6%	7.7%	8.1%	7.2%	7.5%

Del Emisor

EBITDA y Margen de EBITDA					
Cifras en COP millones	2008	2009	2010	Jun 10	Jun 11
EBITDA	421,174	389,220	602,169	232,576	294,049
Margen de EBITDA	7.1%	5.6%	8.0%	6.7%	7.4%

6.7 EVOLUCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL EN LOS TRES (3) ÚLTIMOS AÑOS

Capital autorizado

Al 31 de diciembre de 2008, el capital autorizado de la Compañía era de cuatro mil millones de pesos (COP 4,000,000,000), el cual estaba representado en cuatrocientos millones (400,000,000) de Acciones Ordinarias con un valor nominal de diez pesos (COP 10) cada una.

Durante los años 2009 y 2010 no se presentó ninguna variación.

En la reunión extraordinaria de la Asamblea General de Accionistas, celebrada el pasado 6 de julio de 2011, se autorizó realizar y protocolizar una reforma parcial de los Estatutos Sociales consistente en la modificación del artículo 5 de los mencionados estatutos, permitiendo el aumento del capital autorizado de la Compañía a un total de cinco mil trescientos millones de pesos (COP 5,300,000,000), representados en quinientos treinta millones (530,000,000) de Acciones Ordinarias de Valor Nominal de diez pesos (COP 10) cada una.

Capital suscrito y pagado

A 31 de diciembre de 2008, el capital suscrito y pagado ascendía a dos mil ochocientos cuarenta y dos millones seiscientos treinta mil treinta pesos (COP 2,842,630,030), mientras que el número de Acciones en Circulación era de doscientas ochenta y tres millones seiscientos veintisiete mil ciento sesenta y ocho (283,627,168) y el número de acciones propias readquiridas ascendía a seiscientos treinta y cinco mil ochocientos treinta y cinco (635,835), para un total de acciones de doscientas ochenta y cuatro millones doscientos sesenta y tres mil tres (284,263,003).

A 31 de diciembre de 2009, el capital suscrito y pagado ascendía a tres mil trescientos treinta y ocho millones noventa y ocho mil trescientos noventa pesos (COP 3,338,098,390), mientras que el número de

Acciones en Circulación era de trescientos treinta y tres millones ciento setenta y cuatro mil cuatro (333,174,004) y el número de acciones propias readquiridas ascendía a seiscientos treinta y cinco mil ochocientos treinta y cinco (635,835), para un total de acciones de trescientos treinta y tres millones ochocientos nueve mil ochocientos treinta y nueve.(333,809,839).

El movimiento del capital y la prima en colocación de acciones durante el año 2009 correspondió a:

1. En la Asamblea de accionistas se propuso a los accionistas recibir parte del pago en acciones. Como resultado se emitieron 5,197,551 acciones ordinarias a un precio de COP 9,893.68 cada una.
2. El 15 de octubre de 2009, según consta en el acta No. 792, la junta directiva de la Compañía autorizó la emisión y colocación de 30,000,000 Acciones Ordinarias a un precio de COP 14,500 cada una.
3. El 4 de noviembre de 2009, según consta en el Acta No. 57, la Asamblea General de Accionistas de la Compañía en reunión extraordinaria, autorizó la emisión privada de 14,349,285 Acciones Ordinarias a un precio de USD 7.75 por acción, la cual se realizó mediante oferta privada, sin sujeción al derecho de preferencia y fue dirigida en su integridad a los denominados Accionistas Remanentes de Carulla Vivero.

En resumen, el movimiento del capital y la prima en colocación de acciones durante el año 2009 correspondió a:

Movimiento de Capital en 2009	Número de Acciones	Precio (COP)	Capital (COP millones)	Prima en Colocación de Acciones (COP millones)
Emisión de Acciones Ordinarias para Pago de Dividendos	5,197,551	9,893.68	52.0	51,371
Emisión de Acciones	30,000,000	14,500.00	300.0	434,700
Emisión Privada de Acciones Ordinarias	14,349,285	15,504.90	143.0	222,341
Gatos incurridos en la Emisión de Acciones Ordinarias				(7,005)
Total				701,407

A 31 de diciembre de 2010, el capital suscrito y pagado ascendía a tres mil trescientos treinta y nueve millones seiscientos noventa y cuatro mil seiscientos setenta pesos (COP 3,339,694,670) mientras que el número de Acciones en Circulación era de trescientos treinta y tres millones trescientos treinta y tres mil seiscientos treinta y dos (333,333,632) y el número de acciones propias readquiridas ascendía a seiscientos treinta y cinco mil ochocientos treinta y cinco (635,835), para un total de acciones de trescientos treinta y tres millones novecientos sesenta y nueve mil cuatrocientos sesenta y siete (333,969,467).

El movimiento del capital y la prima en colocación de acciones durante el año 2010 correspondió a:

Movimiento de Capital en 2010	Número de Acciones	Precio (COP)	Capital (COP millones)	Prima en Colocación de Acciones (COP millones)
Emisión de Acciones Ordinarias por Fusión con Carulla Vivero S.A.	159,628	18,310.00	2.0	2,921

La composición del capital y el número de Acciones variarán según los resultados de esta Oferta Pública.

6.8 OBLIGACIONES CONVERTIBLES

A la fecha no existen empréstitos ni obligaciones convertibles, canjeables, ni bonos convertibles en acciones.

6.9 PRINCIPALES ACTIVOS DEL EMISOR

6.9.1 Principales cuentas del activo

Del Grupo

Activos COP millones	2008	2009	2010	jun-10	jun-11
Activo corriente	1,674,645	1,709,241	2,021,255	1,640,087	1,815,258
Disponible	185,031	396,110	516,325	227,116	345,987
Inversiones negociables	221,033	246,464	280,733	355,153	296,275
Deudores	258,180	230,824	341,541	259,563	323,442
Inventarios	948,918	806,283	840,909	760,553	808,312
Diferidos, neto	61,483	29,560	41,747	37,702	41,242
Activos no corrientes	4,533,711	4,615,810	4,619,193	4,548,907	4,568,012
Deudores	58,376	59,441	51,745	59,742	35,071
Inversiones permanentes	179,485	124,835	62,702	125,201	69,676
Propiedad, planta y equipo, neto	2,322,813	2,161,374	2,149,780	2,114,431	2,102,817
Intangibles, neto	799,038	1,021,607	1,004,933	1,003,833	990,752
Diferidos, neto	203,609	211,039	231,268	200,636	242,260
Otros activos	285	285	285	285	285
Valorizaciones	970,105	1,037,229	1,118,480	1,044,779	1,127,151
Total activos	6,208,356	6,325,051	6,640,448	6,188,994	6,383,270

Del Emisor

Activos COP millones	2008	2009	2010	jun-10	jun-11
Activo corriente	1,610,601	1,668,416	2,008,368	1,585,285	1,793,314
Disponible	181,525	392,316	514,387	224,382	341,393
Inversiones negociables	220,528	240,626	274,452	354,284	289,849
Deudores	240,326	223,284	355,327	237,917	334,887
Inventarios	913,019	785,637	822,608	735,300	786,288
Diferidos, neto	55,203	26,553	41,594	33,402	40,897
Activos no corriente	4,327,010	4,723,067	4,631,970	4,710,423	4,583,640
Deudores	57,512	58,941	51,573	58,196	34,893
Inversiones permanentes	704,892	936,732	172,007	953,390	187,005
Propiedad, planta y equipo, neto	1,872,404	1,793,714	2,050,850	1,761,082	2,012,736
Intangibles, neto	745,839	976,806	1,004,933	962,123	990,716
Diferidos, neto	184,971	191,984	231,234	184,259	242,242
Otros activos	285	285	285	285	285
Valorizaciones	761,107	764,605	1,121,088	791,088	1,115,763
Total activos	5,937,611	6,391,483	6,640,338	6,295,708	6,376,954

6.9.2 Política de inversiones

ÉXITO para las decisiones de inversión, tendrá en consideración los direccionamientos estratégicos definidos para el desarrollo integral del negocio, enmarcados dentro de unos criterios éticos, respetando la normatividad definida para la industria del *retail* y un importante control de riesgos.

Todas las decisiones de inversión cuentan con un proceso de análisis y evaluación que permite identificar oportunidades existentes en los diferentes mercados donde la Compañía opera, seguido por la toma de decisiones acertada y un continuo seguimiento de dicha inversión que le permita a la compañía adaptarse al contexto en el que se encuentra.

La Compañía busca, con el desarrollo de nuevas decisiones de inversión, un crecimiento sostenible y rentable a largo plazo, acorde al comportamiento del mercado y las oportunidades que puedan ser atractivas para cumplir dicho propósito

6.10 INVERSIONES QUE EXCEDEN EL 10% DEL TOTAL DE ACTIVOS DEL EMISOR

A 30 de junio de 2011 no se presentan inversiones que excedan el 10% de los activos de la Compañía.

6.11 RESTRICCIONES PARA LA VENTA DE LOS ACTIVOS QUE CONFORMAN EL PORTAFOLIO DE INVERSIONES DEL EMISOR

6.11.1 Restricciones estatutarias

De conformidad con lo establecido en el literal n) del artículo 34 de los Estatutos Sociales, corresponde a la junta directiva autorizar al Presidente para ejecutar o celebrar cualquier acto o contrato que tenga por objeto adquirir, gravar, limitar o enajenar el dominio de bienes raíces cuando la cuantía sea o exceda de veintitrés mil (23,000) veces el valor del salario mínimo legal mensual vigente al momento de la operación. Las demás operaciones que no sobrepasen los montos indicados podrán ser realizadas por el presidente dentro del ámbito de sus atribuciones.

6.11.2 Otras restricciones

Según lo dispuesto en el Contrato de Crédito Sindicado celebrado con fecha 6 de diciembre de 2006 entre ÉXITO, JPMorgan Chase Bank NA y las demás partes allí estipuladas, la Compañía en conjunto con sus filiales podrá vender activos hasta por un monto anual equivalente a USD 200 millones, con la obligación de reinvertir dentro de los 365 días siguientes el producto de dicha venta en activos e inversiones permitidas bajo lo dispuesto en dicho Contrato. En todo caso, el producto de la venta de activos que no fuere reinvertido en la oportunidad debida, se destinará a un prepago parcial obligatorio del préstamo.

6.12 PRINCIPALES INVERSIONES EN CURSO DE REALIZACIÓN

Entre las principales inversiones que la Compañía ha proyectado para el segundo semestre de 2011, se encuentra la apertura de 45 almacenes, los cuales cuentan con un área de ventas total de aproximadamente de 21,000 m² y para los cuales se requieren inversiones cercanas a los COP 87,000 millones.

En el segundo semestre, se espera igualmente efectuar 9 conversiones, 7 ampliaciones de almacenes y 7 aperturas de Estaciones de Servicio con inversiones cercanas a los COP 61,000 millones.

Adicionalmente, a la fecha se espera haber completado la segunda etapa del proyecto inmobiliario que amplía el Centro Comercial San Pedro Neiva, con una inversión de COP 1,900 millones y un GLA adicional de 9,500 m².

En la actualidad están programados 4 proyectos de centros comerciales en estructuración los cuales incluirán como Almacén Ancla hipermercados Éxito existentes y aportarán cerca de 100,000 m² de GLA a horizonte 2014. Adicionalmente se están explorando oportunidades sobre 11 plazas adicionales en ciudades principales e intermedias con potenciales de desarrollo inmobiliario en el mediano plazo y que podrían aportar 150,000 m² adicionales de GLA al portafolio de la compañía.

6.13 COMPROMISOS EN FIRME PARA LA ADQUISICIÓN DE INVERSIONES FUTURAS

La Compañía espera concretar la realización desarrollos inmobiliarios en las principales ciudades de Colombia para aumentar el GLA disponible de la Compañía.

Así mismo, ÉXITO firmó un acuerdo de compra de acciones con Casino para adquirir la totalidad de las acciones de Spice, sociedad con participaciones mayoritarias en Disco y Devoto, por un monto total de USD 746 millones (sujeto a ajustes usuales en este tipo de transacciones al cierre). ÉXITO espera consumir la adquisición en el segundo semestre de 2011, sujeto al cumplimiento de ciertas condiciones incluyendo el levantamiento del capital necesario para financiar la adquisición a través de la ejecución de esta oferta de acciones. Disco y Devoto operan 53 tiendas en Uruguay, incluyendo 1 hipermercado Géant, 28 supermercados Disco y 24 supermercados Devoto con un área de ventas total de 73,900 m². Ambas operaciones son líderes en el mercado de retail formal de alimentos en Uruguay, con una participación de mercado de alrededor de 43%, aproximadamente dos veces más grande que su inmediato competidor. Con esta adquisición, Grupo Éxito espera convertirse en un actor regional gozando de una posición de liderazgo en dos mercados atractivos en Sudamérica.

6.14 DESCRIPCIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS SEPARADOS POR PROPIOS, EN LEASING, RENTADOS Y OTROS

Del Grupo

Propiedades, planta y equipo y depreciación

Se denomina con el nombre de propiedades, planta y equipo a todo recurso tangible controlado por la matriz y sus filiales, obtenido, construido o en proceso de construcción, empleado dentro del giro ordinario de sus actividades para la producción de otros bienes o para la prestación de servicios destinados para el consumo propio o el de terceros; y cuya contribución en la generación de ingresos excede de un año calendario.

Las propiedades, planta y equipo se contabilizan bajo el método del costo, el cual incluye ajustes por inflación hasta el 31 de diciembre de 2006.

El costo de las propiedades, planta y equipo incluye el valor de todos los conceptos necesarios para su puesta en marcha o funcionamiento. Por tal razón, una vez el bien pueda potencialmente ser usado, cesa el reconocimiento como mayor costo del bien, del valor de los conceptos causados o erogados con posterioridad a tal fecha o de las adiciones al mismo.

En tal sentido, gastos ocasionados con motivo de la adquisición, montaje o construcción del bien tangible, tales como ingeniería, supervisión, impuestos, intereses y corrección monetaria, son susceptibles de constituir parte del costo del mismo sólo hasta que el bien se encuentre en condiciones de utilización, independientemente de su uso real o material y una vez el bien pueda ser utilizado, tales conceptos son registrados como gastos del ejercicio en que se causen o desembolsen, lo que sea primero.

Las reparaciones y el mantenimiento de estos activos se cargan a resultados.

Las ventas y retiros de tales activos se descargan al costo neto respectivo, y las diferencias entre el precio de venta y el costo neto se llevan a resultados.

La depreciación se calcula sobre el costo, por el método de línea recta, con base en la vida útil probable de los activos a tasas anuales de:

- 5% para construcciones y edificaciones.
- 10% para maquinaria y equipo, equipo de transporte y equipo de oficina.
- 20% para otros equipos de transporte (vehículos), equipo de cómputo y pos escáner.

Las adquisiciones de muebles de exhibición tales como góndolas; los tags de seguridad, los carros de autoservicio y señalización entre otros, se deprecian por línea recta con un porcentaje de aceleración entre el 25% y 50% por turno adicional.

Por política de la matriz y sus filiales el valor residual de los activos fijos, establecido para el cálculo de la depreciación es cero (0).

Métodos de valuación

Con sujeción a las normas técnicas, son criterios de valuación aceptados: El valor o costo histórico, el valor actual o de reposición, el valor de realización o de mercado y el valor presente o descontado.

- Valor o costo histórico, es el que representa el importe original obtenido en efectivo o en su equivalente en el momento de realización de un hecho económico.
- Valor actual o de reposición, es el que representa el importe en efectivo que se consumiría para reponer un activo o se requeriría para liquidar una obligación en el momento actual.
- Valor de realización o de mercado, es el que representa el importe en efectivo, en el que se espera sea convertido un activo o liquidado un pasivo en el curso normal de los negocios.
- Valor presente o descontado, es el que representa el valor presente de las entradas o salidas netas en efectivo, que generaría un activo o un pasivo.

Al considerar las cualidades que debe tener la información contable contenidas en el Decreto Reglamentario 2649 de 1993, artículo 4, la matriz y sus filiales han optado porque la propiedad, planta y equipo se valúe por el método de valor de realización o de mercado.

Para efectos de la valuación a valor de realización o de mercado, éste se determina con sujeción a avalúos comerciales, que deben ser realizados con una periodicidad máxima de tres años calendario. Para efectuar estos avalúos se exceptúan, por disposición legal, aquellos activos cuyo valor ajustado sea inferior a veinte (20) salarios mínimos legales mensuales.

Los avalúos son efectuados por personas que no tienen ninguna relación con la matriz y sus filiales que pueda dar origen a conflictos de interés, esto es, que no existe entre el evaluador y la matriz y sus filiales nexos, relaciones u operaciones paralelas que involucren un interés que, real o potencialmente, impidan un pronunciamiento justo y equitativo, ajustado a la realidad del objeto del avalúo.

En aquellos casos en que el valor de la propiedad, planta y equipo, sea inferior al costo contable del mismo, este último se ajusta mediante provisiones, que afectan los resultados de la matriz y sus filiales.

En aquellos casos en que el valor de la propiedad, planta y equipo, sea superior al costo contable del mismo, este último se ajusta mediante valorizaciones, que afectan directamente el patrimonio de la matriz y sus filiales.

Al 30 de junio las propiedades, planta y equipo y depreciación de el Grupo, comprendían lo siguiente:

En millones de pesos colombianos

	2011			2010		
	Costo	Depreciación acumulada	Costo neto	Costo	Depreciación acumulada	Costo neto
Construcciones y edificaciones (1)	1,634,261	-557,898	1,076,363	1,768,790	-669,384	1,099,406
Terrenos	483,872	0	483,872	486,564	0	486,564
Maquinaria y equipo	803,380	-507,128	296,252	775,870	-485,334	290,536
Equipo de oficina	530,208	-359,504	170,704	482,487	-331,244	151,243
Construcciones en curso	26,271	0	26,271	40,449	0	40,449
Equipo de cómputo y comunicación	267,471	-209,698	57,773	268,171	-213,096	55,075
Equipo de transporte	37,829	-30,136	7,693	35,678	-28,429	7,249
Maquinaria y equipo en tránsito	0	0	0	0	0	0
Armamento de vigilancia	58	-41	17	58	-35	23
Subtotal	3,783,350	-1,664,405	2,118,945	3,858,067	-1,727,522	2,130,545
Provisión propiedades, planta y equipo	0	-16,128	-16,128	0	-16,114	-16,114
Total	3,783,350	-1,680,533	2,102,817	3,858,067	-1,743,636	2,114,431

Las propiedades, planta y equipo no tienen restricciones ni gravámenes que limiten su realización o negociabilidad, representan bienes de plena propiedad.

El Grupo no posee bienes muebles en Leasing.

Los activos fijos registrados en la contabilidad representan bienes de plena propiedad, los bienes inmuebles arrendados no son registrados como activos fijos, sobre ellos se paga costo de ocupación que afectan directamente los resultados del Grupo.

Los activos fijos del Grupo están plenamente asegurados

El Grupo no ha otorgado algún activo fijo como garantía para la obtención de algún crédito.

Del Emisor

Propiedades, planta y equipo y depreciación

Se denomina con el nombre de propiedades, planta y equipo a todo recurso tangible controlado por la Compañía, obtenido, construido o en proceso de construcción, empleado dentro del giro ordinario de sus actividades para la producción de otros bienes o para la prestación de servicios destinados para el consumo propio o el de terceros; y cuya contribución en la generación de ingresos excede de un año calendario.

Las propiedades, planta y equipo se contabilizan bajo el método del costo, el cual incluye ajustes por inflación hasta el 31 de diciembre de 2006.

El costo de las propiedades, planta y equipo incluye el valor de todos los conceptos necesarios para su puesta en marcha o funcionamiento. Por tal razón, una vez el bien pueda potencialmente ser usado, cesa el reconocimiento como mayor costo del bien, del valor de los conceptos causados o erogados con posterioridad a tal fecha o de las adiciones al mismo.

En tal sentido, gastos ocasionados con motivo de la adquisición, montaje o construcción del bien tangible, tales como ingeniería, supervisión, impuestos, intereses y corrección monetaria, son susceptibles de constituir parte del costo del mismo sólo hasta que el bien se encuentre en condiciones de utilización, independientemente de su uso real o material y una vez el bien pueda ser utilizado, tales conceptos son registrados como gastos del ejercicio en que se causen o desembolsen, lo que sea primero.

Las reparaciones y el mantenimiento de estos activos se cargan a resultados.

Las ventas y retiros de tales activos se descargan al costo neto respectivo, y las diferencias entre el precio de venta y el costo neto se llevan a resultados.

La depreciación se calcula sobre el costo, que incluye ajustes por inflación hasta el 31 de diciembre de 2006, por el método de línea recta, con base en la vida útil probable de los activos a tasas anuales de:

- 5% para construcciones y edificaciones.
- 10% para maquinaria y equipo, equipo de transporte y equipo de oficina.
- 20% para otros equipos de transporte (vehículos), equipo de cómputo y pos escáner.

Las adquisiciones de muebles de exhibición tales como góndolas; *tags* de seguridad, carros de autoservicio y señalización entre otros, se deprecian por línea recta con un porcentaje de aceleración entre el 25% y el 50% por turno adicional.

Por política de la Compañía el valor residual de los activos fijos, establecido para el cálculo de la depreciación es cero (0).

Métodos de valuación

Con sujeción a las normas técnicas, son criterios de valuación aceptados, el valor o costo histórico, el valor actual o de reposición, el valor de realización o de mercado y el valor presente o descontado.

- Valor o costo histórico, es el que representa el importe original obtenido en efectivo o en su equivalente en el momento de realización de un hecho económico.
- Valor actual o de reposición, es el que representa el importe en efectivo que se consumiría para reponer un activo o se requeriría para liquidar una obligación en el momento actual.
- Valor de realización o de mercado, es el que representa el importe en efectivo, en el que se espera sea convertido un activo o liquidado un pasivo en el curso normal de los negocios.
- Valor presente o descontado, es el que representa el valor presente de las entradas o salidas netas en efectivo, que generaría un activo o un pasivo.

Al considerar las cualidades que debe tener la información contable contenidas en el Decreto Reglamentario 2649 de 1993, artículo 4, la Compañía ha optado porque la propiedad, planta y equipo se valúe por el método de valor de realización o de mercado.

Para efectos de la valuación a valor de realización o de mercado, éste se determina con sujeción a avalúos comerciales, que deben ser realizados con una periodicidad máxima de tres años calendario. Para efectuar estos avalúos se exceptúan, por disposición legal, aquellos activos cuyo valor ajustado sea inferior a veinte (20) salarios mínimos legales mensuales.

Los avalúos son efectuados por personas que no tienen ninguna relación con la Compañía que pueda dar origen a conflictos de interés, esto es, que no existe entre el evaluador y la Compañía nexos, relaciones u operaciones paralelas que involucren un interés que, real o potencialmente, impidan un pronunciamiento justo y equitativo, ajustado a la realidad del objeto del avalúo.

En aquellos casos en que el valor de la propiedad, planta y equipo, sea inferior al costo contable del mismo, éste último se ajusta mediante provisiones, que afectan los resultados de la Compañía.

En aquellos casos en que el valor de la propiedad, planta y equipo, sea superior al costo contable del mismo, éste último se ajusta mediante valorizaciones, que afectan directamente el patrimonio de la Compañía.

A 30 de junio las propiedades, planta y equipo y depreciación del Emisor, comprendían lo siguiente:
En millones de pesos colombianos

	2011			2010		
	Costo	Depreciación acumulada	Costo Neto	Costo	Depreciación acumulada	Costo neto
Construcciones y edificaciones	1,533,103	-546,114	986,989	1,327,486	-488,483	839,003
Terrenos	483,872	-	483,872	411,085	0	411,085
Maquinaria y equipo	801,813	-505,997	295,816	722,171	-443,365	278,806
Equipo de oficina	529,245	-358,612	170,633	476,411	-325,928	150,483
Construcciones en curso	26,271	-	26,271	37,304	0	37,304
Equipo de computación y comunicación	264,864	-207,304	57,560	242,831	-189,379	53,452
Equipo de transporte	37,819	-30,127	7,692	34,237	-27,211	7,026
Armamento de vigilancia	58	-41	17	58	-35	23
Subtotal	3,677,045	-1,648,195	2,028,850	3,251,583	-1,474,401	1,777,182
Provisión propiedades, planta y equipo	-	-16,114	-16,114	0	-16,100	-16,100
Total	3,677,045	-1,664,309	2,012,736	3,251,583	-1,490,501	1,761,082

Las propiedades, planta y equipo no tienen restricciones ni gravámenes que limiten su realización o negociabilidad, representan bienes de plena propiedad.

La Compañía no posee bienes muebles en Leasing.

Los activos fijos registrados en la contabilidad representan bienes de plena propiedad, los bienes inmuebles arrendados no son registrados como activos fijos, sobre ellos se paga costo de ocupación que afectan directamente los resultados de la Compañía.

Los activos fijos de la Compañía están plenamente asegurados.

La Compañía no ha otorgado algún activo fijo como garantía para la obtención de algún crédito.

6.15 PATENTES, MARCAS Y OTROS DERECHOS DE PROPIEDAD DEL EMISOR QUE ESTÁN SIENDO USADAS BAJO CONVENIOS CON TERCERAS PERSONAS, SEÑALANDO REGALÍAS GANADAS Y PAGADAS

Contrato de licencia suscrito entre ÉXITO y Supermercados Disco del Uruguay S.A.

ÉXITO (licenciante) licencia el uso de la marca Finlandek en clases 8, 9, 11, 12, 16, 17, 18, 20, 21, 28 y 35 de la Clasificación Internacional de Niza a Supermercados disco del Uruguay S.A. (Licenciataria). El contrato es a título gratuito. El licenciante podrá revocar en cualquier momento el contrato de licencia, dando un preaviso a la licenciataria con ciento veinte (120) días de antelación. El contrato fue suscrito el 29 de septiembre de 2008.

Contrato de licencia suscrito entre ÉXITO y Casino

Casino (Licenciante) es propietaria de la marca CASINO en las clases 4,5,6,8,11,12,21,31,32,35, concede a ÉXITO (licenciataria) el derecho de uso de la marca CASINO. El término de duración inicio en enero de 2007 y se prorrogará en forma automática por períodos iguales. Es a título gratuito.

6.16 INFORMACIÓN SOBRE CUALQUIER PROTECCIÓN GUBERNAMENTAL E INVERSIÓN DE FOMENTO QUE AFECTE AL EMISOR

El contrato de estabilidad jurídica, suscrito entre ÉXITO y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, tiene por objeto garantizar a la Compañía que si durante su vigencia se modifica en forma adversa a esta alguna de las normas identificadas en el contrato como determinantes de la inversión, tendrá derecho a que se les continúen aplicando dichas normas por el término de duración del contrato.

La vigencia del contrato se pactó por diez (10) años, iniciando el 31 de agosto de 2007. Por su parte, ÉXITO se comprometió a realizar la inversión consistente en la adquisición de lotes, construcción y dotación de 15 almacenes y a generar un número total de 3,583 empleos.

Entre otras, las normas objeto de estabilidad jurídica fueron:

Normas Tributarias

Deducción del 40% por inversión en activos fijos productivos en impuesto de renta.
Deducción del 100% de impuestos municipales en impuesto de renta.
Deducción de gastos efectuados en el exterior en impuesto de renta.

Normas Aduaneras

Requisitos para tener la calidad de Usuarios Aduaneros Permanentes.

Beneficios Usuarios Aduaneros Permanentes - Levante automático de declaraciones de importación, constitución de una única póliza global que garantice todas las operaciones de comercio exterior, pago de los tributos aduaneros de manera consolidada dentro de los cinco primeros días de cada mes.

Normas Societarias

Fusión, escisión y transformaciones societarias.

6.17 OPERACIONES CON VINCULADOS, CELEBRADAS DURANTE EL AÑO INMEDIATAMENTE ANTERIOR

6.17.1 Información general

La regulación colombiana exige que las transacciones con partes relacionadas se presenten en la Asamblea General de Accionistas. Así mismo, la normatividad tributaria colombiana exige que las transacciones con partes relacionadas se realicen en términos de mercado.

En el curso ordinario de los negocios, ÉXITO realiza acuerdos de compras en términos de mercado con su accionista controlante, Casino. Estos acuerdos se refieren, típicamente, a la compra de bienes que Casino obtiene a precios favorables debido al gran volumen que compra. El monto de estas compras no es material en relación con el total de compras que realiza ÉXITO.

ÉXITO adquiere, en transacciones que se realizan a precios de mercado, motocicletas de la compañía Colombiana de Comercio S.A., la cual posee el 4.97% de las Acciones Ordinarias de ÉXITO.

Eventualmente, ÉXITO realiza transacciones con partes relacionadas, con miembros de su equipo gerencial, sus directores o sus accionistas, estas transacciones se realizan a precios de Mercado.

6.17.2 Descripción de principales transacciones con vinculados económicos celebradas durante el año inmediatamente anterior

Principales operaciones con la filial Carulla Vivero

En el 2010 se adelantaron todas las acciones tendientes a realizar la fusión por absorción entre ÉXITO como sociedad absorbente y Carulla Vivero como absorbida. Así, las Asambleas de Accionistas de las sociedades dieron su autorización a la fusión; las Asambleas de Tenedores de Bonos ordinarios de ÉXITO y Carulla autorizaron adelantar la operación, y la SFC emitió la Resolución No. 1586 del 20 de agosto de 2010 por medio de la cual autorizó la fusión. Finalmente, ésta fue solemnizada mediante escritura pública, la cual fue inscrita en el registro mercantil de ambas compañías, el 2 de septiembre de 2010.

Como consecuencia de la fusión, los activos y pasivos pertenecientes a la sociedad absorbida fueron asumidos por ÉXITO.

Principales operaciones con la filial Didetexco S.A.

Se suscribió alianza con el diseñador Esteban Cortázar, quien realizó dos colecciones confeccionadas por Didetexco y distribuidas en los almacenes Éxito.

Principales operaciones con la filial Almacenes Éxito Inversiones S.A.S.

Con un aporte inicial de 300,000 acciones de la sociedad filial de ÉXITO, Didetexco S.A., se constituyó la sociedad anónima simplificada denominada Almacenes Éxito Inversiones S.A.S., de propiedad exclusiva de ÉXITO, la cual tiene el carácter de filial y cuyo objeto principal es la realización de inversiones en sociedades del Grupo Empresarial Éxito.

Principales operaciones con la filial Carulla Vivero Holding Inc.

Durante el año 2010 no se presentaron operaciones con esta filial.

6.17.3 Saldos y transacciones con vinculados económicos celebradas durante el año inmediatamente anterior

Los saldos y transacciones con vinculados económicos a 31 de diciembre de 2010, comprendían:
En millones de pesos colombianos

Operaciones con compañías controladas	Clase de operación y condiciones	2010
Didetexco S.A.	Cuentas por pagar corriente	743
	Proveedores	
	Plazo: 8, 15, 30 y 60 días	23,454
	Cuentas por cobrar (1)	21,548
	Compra de mercancías	139,092
	Compra de suministros	3,891
	Gasto publicidad compartida	-
	Recuperación neta servicios públicos	111
	Gasto por arrendamiento y administración	(5,368)

	Otros ingresos	2,991
	Gastos varios	(19)
Carulla Holding Inc.	Cuentas por pagar corrientes	123
	Cuentas por cobrar	126

¹ Para el año 2010 corresponde a préstamos otorgados a DIDETEXCO S.A. para que dicha compañía diera cumplimiento al contrato que daría por terminado el litigio existente por el derecho de uso del local Unicentro ubicado en la ciudad de Bogotá.

Durante el año 2010, la Compañía no efectuó operaciones comerciales con miembros de su junta directiva, representantes legales y directivos diferentes a las reportadas en esta sección.

Durante el año 2010 no se presentaron transacciones, entre la Compañía y sus vinculados económicos, con las siguientes características:

- Operaciones que difieren de las realizadas con terceros, que impliquen diferencias entre los precios del mercado para operaciones similares.
- Préstamos sin interés o contraprestación.
- Servicios o asesorías sin costo.
- Transacciones por otros conceptos a excepción de los pagos inherentes a la vinculación directa a miembros de junta directiva, representantes legales y administradores.
- En relación con el manejo administrativo, ÉXITO tiene el control sobre Didetexco S.A., Carulla Vivero Holding Inc. e Inversiones Almacenes Éxito S.A.

6.18 PRINCIPALES PASIVOS DEL EMISOR

Del Grupo

Pasivos

COP millones	2008	2009	2010	jun-10	jun-11
Pasivo corriente	1,833,241	1,559,192	1,924,992	1,602,769	1,833,163
Obligaciones financieras	476,527	231,946	357,325	234,254	119,835
Proveedores	904,289	972,810	1,089,877	891,177	1,058,350
Cuentas por pagar	280,231	179,137	273,897	218,525	270,247
Impuestos, gravámenes y tasas	59,869	88,118	61,850	121,555	259,129
Obligaciones laborales	47,490	37,094	50,841	38,219	49,045
Pasivos estimados y provisiones	50,910	34,690	42,522	53,391	57,597
Bonos	-	-	30,350	30,350	-
Otros pasivos	13,925	15,397	18,330	15,298	18,960
Pasivos no corriente	850,653	603,567	300,032	453,607	300,203
Obligaciones financieras no corrientes	547,507	283,664	-	165,876	-
Obligaciones laborales	510	732	575	732	575
Pasivo estimado pensiones de jubilación	13,817	14,085	16,844	14,109	16,844
Bonos	255,000	255,000	224,650	224,650	224,650
Diferidos, neto	15,130	8,355	15,168	7,576	15,243
Otros pasivos	18,689	41,731	42,795	40,664	42,891
Total pasivos	2,683,894	2,162,759	2,225,024	2,056,376	2,133,366

Del Emisor

COP millones	2008	2009	2010	jun-10	jun-11
Pasivo corriente	1,917,342	1,779,355	1,923,084	1,862,405	1,825,753
Obligaciones financieras	476,458	231,718	357,294	234,252	119,835
Proveedores	966,140	1,040,292	1,098,496	927,932	1,062,082
Cuentas por pagar	339,062	369,030	272,441	484,516	266,026
Impuestos, gravámenes y tasas	44,430	60,442	59,838	88,864	253,032
Obligaciones laborales	31,310	34,240	50,063	34,942	48,263
Pasivos estimados y provisiones	46,142	30,744	42,522	49,252	57,556
Bonos	0	0	30,350	30,350	0
Otros pasivos	13,800	12,889	12,080	12,297	18,959
Pasivos no corriente	626,302	449,005	300,032	299,021	300,203
Obligaciones financieras no corrientes	477,507	283,664	0	165,876	0
Obligaciones laborales	510	732	575	732	575
Pasivo estimado pensiones de jubilación	9,466	9,523	16,844	9,523	16,844
Bonos	105,000	105,000	224,650	74,650	224,650
Diferidos, neto	15,130	8,355	15,168	7,576	15,243
Otros pasivos	18,689	41,731	42,795	40,664	42,891
Total pasivos	2,543,644	2,228,360	2,223,116	2,161,426	2,125,956

6.19 CRÉDITOS O CONTINGENCIAS QUE REPRESENTEN EL CINCO POR CIENTO (5%) O MÁS DEL PASIVO TOTAL DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS DEL ÚLTIMO EJERCICIO

El Grupo Éxito cuenta con obligaciones financieras por COP 357,325 millones al cierre de 2010 y se encuentra al día en el pago de sus obligaciones.

En millones de pesos colombianos

	Entidad	Valor en libros	% sobre el pasivo total	Tasa de interés	Vencimiento
CORTO PLAZO					
Subtotal préstamos moneda nacional		31	0.0%		
Préstamo moneda extranjera		137,806	6.2%		
	JP Morgan			Libor 90 + 1.75	Diciembre de 2011
	Citibank	5,981	0.3%	Libor 180 + 0.70	Junio de 2011
	Bancolombia	80,387	3.6%	Libor 180 + 0.70	Mayo de 2011
	Bancolombia	49,764	2.2%	Libor 180 + 2.4	Junio de 2011
	Bancolombia	19,140	0.9%	Libor 180 + 2.4	Junio de 2011
Operación de cobertura SWAP		39,976	1.8%		
	Citibank (1)				
	Bancolombia	24,799	1.1%		
Operación de cobertura Forward	Bancolombia	-559	0.0%		
Total préstamo moneda extranjera		357,294	16.1%		
Total corto plazo		357,325	16.1%		
Total largo plazo					
Total obligaciones financieras corto y largo plazo		357,325	16.1%		

Así mismo, al cierre de 2010, existían bonos sin redimir por un monto de COP 255,000 millones, cuyas características se muestran a continuación:

Fecha de Emisión	Valor COP Millones	Fecha de Vencimiento	Plazo	Interés
26 de abril de 2006	30,350	26 de abril de 2011	5 años	IPC + 4.98% SV
26 de abril de 2006	74,650	26 de abril de 2013	7 años	IPC + 5.45% SV
5 de mayo de 2005	150,000	5 de mayo de 2015	10 años	IPC + 7.5%
Total	255,000			

6.20 OBLIGACIONES FINANCIERAS DE LA ENTIDAD EMISORA AL CORTE DEL TRIMESTRE CALENDARIO INMEDIATAMENTE ANTERIOR

Obligaciones financieras al 30 de junio de 2011 y 2010

En millones de pesos colombianos

	2011						2010	
	Entidad	Valor en libros	Intereses Causados por pagar	Tasa de interés	Vencimiento	Garantía	Valor en libros	Tasa de interés
CORTO PLAZO								
Tarjetas de crédito		5	-				15	
Préstamos moneda nacional	Citibank					Pagaré	8,591	8.95% SV
Subtotal préstamo moneda nacional							8,606	
Préstamo moneda extranjera	JP Morgan	64,086	614	Libor 90 + 1.75	Diciembre de 2011	Pagaré	137,985	Libor 90 + 1.75
	Citibank			Libor 180 + 0.70	Junio de 2011	Pagaré	11,978	Libor 180 + 0.70
	BBVA	16,021	13	2.195%	Julio de 2011	Pagaré		
	Bogota	16,021	13	2.195%	Julio de 2011	Pagaré		
Operación de cobertura SWAP	Citibank (1)	23,702					47,090	
	Bancolombia						28,593	
Total préstamos moneda extranjera		119,830	640				225,646	
Total corto plazo		119,835	640				234,252	
LARGO PLAZO								
Préstamos moneda extranjera	JP Morgan			Libor 180 + 0.70	Junio de 2011	Pagaré	68,993	Libor 90 + 1.75
	Bancolombia			Libor 180 + 0.70	Mayo de 2011	Pagaré	80,491	Libor 180 + 0.70
Operación de cobertura SWAP	Citibank (1)						16,391	
Total préstamos moneda extranjera							165,875	
Total largo plazo							165,875	
Total obligaciones financieras corto y largo plazo		119,835	640				400,127	

¹ Instrumentos financieros derivados – SWAP

- En enero de 2007 la matriz recibió el desembolso del crédito sindicado contratados con JP Morgan Chase Bank por USD 300 millones para la adquisición de Carulla Vivero dividido en dos tramos: primer tramo de USD 120 millones (amortizado en su totalidad en el año 2010) y segundo tramo por USD 180 millones con vencimiento a cinco años mediante cinco amortizaciones semestrales comenzando en el tercer año.
- Al 30 de junio de 2011 la compañía tiene vigentes dos contratos SWAP, designados como coberturas de flujo de efectivo, con el fin de cubrir el riesgo de fluctuación de la tasa de interés y tasa de cambio de las obligaciones mencionadas, con las siguientes características:

Entidad	Valor nominal en dólares	Tasa SWAP en pesos	Fecha Inicio	Fecha Vencimiento	Pagos efectuados a diciembre 31 de 2010 dólares	Tasa de interés fija (obligación)	Tasa de interés (derecho)
Citibank (*)	180,000,000	2,386.42	Enero 2007	Diciembre 2011	144,000,000	10.75% SV	Libor 90 + 1.75

* En junio de 2007, la compañía realizó una operación de novación de estos contratos con Citibank N.A.

Las entidades participantes del crédito sindicado a 30 de junio de 2011 son:

- JP Morgan Chase Bank NA
- Banco de Bogotá, S.A. Panamá
- Banco de Crédito del Perú - Miami Agency
- Banco de Crédito Helm Financial Services (Panamá) S.A.
- Bancolombia S.A.
- Bank of Nova Scotia
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A.
- Banco de Bogotá S.A., Miami Agency
- Banco de Bogotá S.A., Nassau
- Banco de Bogotá- NY Agency
- Banco Latinoamericano de Exportaciones, S.A.
- Banco Security

- Natixis
- Standard Chartered Bank

La Compañía no tiene previsto celebrar programas de reestructuración de sus acreencias. La amortización de las obligaciones financieras de la Compañía se realiza en la fecha de vencimiento. Ninguna de las obligaciones financieras se encuentra en mora.

6.21 PROCESOS RELEVANTES CONTRA LA SOCIEDAD EMISORA

CIUDAD	JUZGADO	RADICADO	TIPO DE PROCESO	DEMANDANTE	PRETENSIONES	COMENTARIO	CUANTÍA
Medellin	8 Civil Circuito	2009-205	Ordinario	Luis Fernando Álvarez Luz Mariela Foronda Diego León Álvarez y Sandra Milena Álvarez	Demandapor accidente de tránsito en el cual falleció el señor Javier de Jesús Álvarez atropellado por un vehículo conducido por un ex empleado propiedad de Suleasing S.A. Almacenes EXITO, figura como locatario del vehículo.	Proceso en integración de autos	711,406,000
Envigado	2 Civil Circuito	2004 - 0021	Ordinario	D'CARNES Ltda.	Según el demandante, terminación de contrato sin justa causa, argumentando que Almacenes EXITO S.A. copió los conocimientos de la demandante en la preparación de productos.	Fallo de primera instancia a favor, en segunda instancia con apelación del demandante	800,000,000
Barranquilla	Tribunal Administrativo del Atlántico	2002 - 0865	Acción de Nulidad	Nasly Brieva Therán - Demandado el Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla	Se pretende la nulidad del acto con base en el cual se aprobó el desarrollo del proyecto EXITO Barranquilla en el inmueble donde funcionaba el Colegio Alemán.	Pendiente por fijar litigio	1,000,000,000
Envigado	1 Civil del Circuito	2002 - 000067	Ordinario de mayor cuantía	ARP Colmena (Kellog's)	Responsabilidad en la ocurrencia de accidente de trabajo por la caída en las escaleras del centro administrativo EXITO (torre sur) del señor Carlos Hernando Sánchez Pardo, ex empleado de la compañía Kellog's	Fallo de primera instancia a favor, en segunda instancia con apelación del demandante	1,343,520,000
Envigado	2 Civil del Circuito	2002 - 0010	Ordinario de mayor cuantía	Luz Helena González Berrío y otros (Kellog's)	Nos demandaron aduciendo que somos responsables por la caída en las escaleras del Centro Administrativo EXITO (torre sur) del señor Carlos Hernando Sánchez Pardo, ex empleado de la compañía Kellog's.	Fallo de primera instancia en contra, en segunda instancia con apelación de AESA.	1,800,000,000
Medellin	3 Civil del Circuito	2001 - 0034	Ordinario de mayor cuantía	Centro Comercial Bello Centro / Demandado: CADENALCO S.A.	Nos demandaron los copropietarios, por considerar que nosotros pagamos una cuota de administración que no se ajusta a la realidad.	Fallo de primera instancia a favor, en segunda instancia con apelación del demandante	2,500,000,000
Barranquilla	5 Civil Circuito	2010-221	Ordinario de responsabilidad civil	Heriberto Cure Cure	Pago de indemnización de perjuicios por accidente en silla de ruedas escaleras eléctricas Éxito Barranquilla	Proceso en etapa probatoria	2,500,000,000

Cuantía calculada en pesos colombianos

6.22 VALORES INSCRITOS EN EL REGISTRO NACIONAL DE VALORES Y EMISORES

Los valores emitidos por ÉXITO inscritos en el RNVE vigentes a 30 de junio de 2011 son los siguientes:

- Acciones Ordinarias ÉXITO aprobadas mediante resolución 667 del día 8 de julio de 1994.

- Bonos Ordinarios ÉXITO aprobados mediante resolución 414 del día 3 de marzo de 2006, con un monto autorizado de doscientos mil millones de pesos (COP 200,000,000,000).
- Bonos Ordinarios Carulla Vivero aprobados mediante resolución 335 del día 27 de abril de 2006, con un monto autorizado de ciento cincuenta mil millones de pesos (COP 150,000,000,000).

6.23 TÍTULOS DE DEUDA EN CURSO QUE SE HAYAN OFRECIDO PÚBLICAMENTE Y SE ENCUENTREN SIN REDIMIR

Mediante Resolución No. 414 del día 3 de marzo de 2006, de la SFC, ÉXITO fue autorizada a realizar una emisión de bonos por COP 200,000 millones, de los cuales se colocaron COP 105,000 millones.

En el prospecto de colocación de bonos ordinarios 2006 de ÉXITO se dispuso como garantía general de la emisión de bonos: “responder a los Tenedores de Bonos Ordinarios con todos los bienes, en calidad de prenda general de todos los acreedores, para el cumplimiento de todos los compromisos adquiridos en razón de la emisión de los Bonos Ordinarios”.

Por otra parte, mediante Resolución No. 335 del 27 de abril de 2005 de la Superintendencia de Valores (hoy Superintendencia Financiera de Colombia), la filial Carulla Vivero fue autorizada a realizar una emisión de bonos por COP 150,000 millones, los cuales fueron colocados en su totalidad.

La garantía de los bonos estaba constituida por el patrimonio de Carulla Vivero.

En la Asamblea general de tenedores de bonos de Carulla Vivero celebrada el 18 de junio de 2010 en la ciudad de Bogotá, fue aprobado el cambio de emisor de estos bonos, quedando a nombre de ÉXITO.

En resumen, al 30 de junio de 2011, los títulos de deuda ofrecidos públicamente y que se encuentran sin redimir son:

Fecha de Emisión	Valor COP Millones	Fecha de Vencimiento	Plazo	Interés
26 de abril de 2006	74,650.0	26 de abril de 2013	7 años	IPC + 5.45% SV
5 de mayo de 2005	150,000.0	5 de mayo de 2015	10 años	IPC + 7.5%
Total	224,650.0			

6.24 GARANTÍAS REALES OTORGADAS A FAVOR DE TERCEROS

No existen garantías reales otorgadas a favor de terceros.

6.25 EVALUACIÓN CONSERVADORA DE LAS PERSPECTIVAS DEL EMISOR

6.25.1 Estrategia de crecimiento de ÉXITO

Con la apertura de 120 almacenes en promedio por año, la Compañía tiene previsto desarrollar un plan de expansión agresivo para los próximos tres años, fundamentado en el crecimiento rentable de su actividad de *retail*, basado en el fortalecimiento de sus marcas, en la creación y diseño de nuevos formatos, en el crecimiento del negocio inmobiliario, en la fortaleza de sus actividades complementarias (negocio financiero, seguros, viajes e E-commerce), así como en la solidez de sus operaciones de soporte, logística y tecnología.

En los próximos tres (3) años la Compañía enfrenta oportunidades únicas de expansión orgánica e inorgánica en Colombia, buscando cimentar y fortalecer su estrategia de penetración en ciudades intermedias con poca o nula participación del mercado formal. De igual manera, la saturación de

ciudades dónde ya se cuenta con una penetración de las marcas importante seguirá siendo una estrategia fundamental, gracias al posicionamiento que han ganado los formatos de conveniencia.

Por otra parte, el negocio inmobiliario ha ganado mucha dinámica en Colombia, y la compañía cuenta con importantes proyectos comerciales que complementan perfectamente la actividad de *retail*. Así mismo, una mayor penetración del crédito en Colombia se constituye en una oportunidad muy importante para continuar fortaleciendo el negocio financiero a través de la Tarjeta Éxito, al igual que el potencial que ofrecen las actividades de viajes, seguros e E-Commerce.

6.25.2 Oportunidades de inversión

Adquisición en Uruguay

Con la adquisición de Disco y de Devoto en Uruguay, ÉXITO se convierte en un importante actor regional llegando a ocupar, de acuerdo con nuestras estimaciones, el quinto lugar dentro de los minoristas de alimentos en América Latina, permitiendo que tanto ÉXITO como Devoto y Disco se beneficien del intercambio de sus "mejores prácticas".

Uruguay cuenta con fundamentales económicos y del negocio de comercio al por menor muy atractivos. Uruguay tiene los niveles más altos en América Latina de PIB per cápita (USD12,000)¹ y de consumo per cápita y ha sido una de las economías de más rápido crecimiento en la región durante los últimos 5 años.

Entre los fundamentales de Uruguay se destacan:

- Economía orientada a la exportación agrícola, fuerza laboral bien educada y un sector de servicios centrado en el turismo.
- Una de las economías de más rápido crecimiento en América Latina durante los últimos cinco años (por encima del 6% anual durante ese período)².
- Resistencia comprobada ante dificultades económicas externas. En 2009 evitó la recesión y reportó un crecimiento del 2,6%.
- Entorno favorable para inversión extranjera. Ha atraído importantes inversiones durante los últimos años: segundo país en Latinoamérica en términos de inversión extranjera per cápita.
- Se espera que continúe beneficiándose del crecimiento de la demanda mundial de agricultura y que continúe con su proceso de diversificación de su economía.

Adicional a esto, ÉXITO tiene la oportunidad excepcional de adquirir:

1. Un negocio que tiene una importante participación de mercado (asciende al 43% del mercado formal, cerca de dos veces la de su competidor más cercano)³.
2. Un negocio que a diferencia de la mayoría de las oportunidades en América Latina, ha sido operado por la matriz del grupo, por lo facilita la integración y se reduce el riesgo de ejecución siendo éste un primer paso para la internacionalización de ÉXITO.
3. Las cadenas Devoto y Disco las cuales no tienen presencia fuera de las dos principales zonas urbanas, cuentan con una oportunidad de crecimiento para expandirse fuera de las ciudades donde se encuentra actualmente y ampliar su presencia con formatos más pequeños, adecuados

¹ Fuente: Fondo Monetario Internacional

² Fuente: Fondo Monetario Internacional

³ Fuente: Planet Retail.

a ciudades intermedias y con rentabilidad significativa. Actualmente existen oportunidades para desarrollar las líneas de no alimentos, los negocios inmobiliarios y negocio de crédito de consumo.

Descripción de la Transacción en Uruguay

El 29 de junio de 2011, ÉXITO celebró un acuerdo de compra de acciones con Casino Guichard Perrachon S.A. (“Casino”) para adquirir el ciento por ciento (100%) de las acciones de la sociedad Spice Investments Mercosur S.A. (“Spice”) por un total de US\$746 millones. Spice es una compañía controlante que, directa e indirectamente, es propietaria del 62.48% del capital de Grupo Disco Uruguay S.A. (junto con sus subsidiarias y filiales, “Disco”), y el 96.54% del capital de Lanin S.A. (junto con sus subsidiarias y filiales, “Devoto”). Ambas, Disco y Devoto, son compañías del mercado minorista de alimentos que operan en Uruguay.

Disco opera en 29 locales que están enfocados en brindarles valor y conveniencia a sus clientes, de los cuales 28 son supermercados bajo la marca *Disco* y un hipermercado bajo la marca *Géant*. Los locales Disco tienen en promedio un área de ventas de aproximadamente 1,000 metros cuadrados. Por su parte, Devoto opera en 24 locales en diferentes formatos bajo la marca *Devoto* la cual está enfocada en brindar a sus clientes productos de alta calidad a precios asequibles en locales con un área de ventas de aproximadamente 1,400 metros cuadrados. Las operaciones de Disco y Devoto están concentradas en Montevideo, la capital de Uruguay, y en la costa de la región sudeste del país. En este Prospecto se hará referencia ocasionalmente a Disco y Devoto como el “Negocio Uruguayo.”

Esta adquisición le permitirá a ÉXITO expandir y diversificar sus operaciones por fuera de Colombia. El Emisor concibe a Uruguay como un mercado atractivo para la expansión de sus operaciones, pues tiene condiciones económicas y demográficas favorables además de un significativo potencial de crecimiento en el sector minorista de alimentos. Uruguay es el país con el PIB per cápita más alto en Latinoamérica, de acuerdo con las cifras del año 2010. El 94% de la población uruguaya reside en áreas urbanas⁴, aspecto que resulta favorable para el desarrollo del mercado minorista de alimentos. Se calcula que las ventas en el sector minorista de alimentos de Uruguay han crecido a una tasa anual de crecimiento compuesto (“TACC”) del 18.3% desde el año 2006 al 2010⁵, y que aún cuenta con potencial de crecimiento toda vez que el sector formal minorista representa aproximadamente el 35% de todo el mercado minorista, significativamente menos que en Colombia, Chile, México, Argentina y Brasil⁶.

Con el anuncio de la adquisición de Spice, sociedad matriz de Disco y de Devoto, los más grandes minoristas de comida de Uruguay, el Emisor está tomando un paso significativo en sus planes de expansión internacional en Hispanoamérica. Con Disco y Devoto, el Emisor habrá adicionado 53 almacenes a su red y 73.900 metros cuadrados de espacio para ventas. Para el Emisor su experiencia en adquirir de manera exitosa e integrar operaciones en Colombia le permitirá aprovechar otras oportunidades atractivas de crecimiento tanto dentro como por fuera del país con miras al futuro.

El Emisor considera que estará en condiciones de lograr sinergias importantes como resultado de la adquisición anunciada. Debido a la concentración del Negocio Uruguayo en áreas de alto y mediano ingreso en el área metropolitana de Montevideo y la región costera, ÉXITO cuenta con espacio para expandirse en áreas donde su presencia es casi nula frente a los competidores. De igual forma, se están evaluando otras iniciativas para implementar en el mercado uruguayo tales como el comercio electrónico, las tarjetas de crédito, seguros, y agencias de viaje con enfoque masivo. Adicionalmente, se espera ahorrar en costos mediante el aumento de eficiencias en actividades como manufactura y operación logística, entre otros.

El efectivo perfeccionamiento de la adquisición está sujeto al cumplimiento de ciertas condiciones, dentro de las cuales se encuentra la obtención de las autorizaciones de los órganos competentes de ÉXITO, las

⁴ Fuente: Banco Mundial e Instituto Nacional de Estadística del Uruguay

⁵ Fuente: Planet Retail

⁶ Fuente: ILACAD World Retail

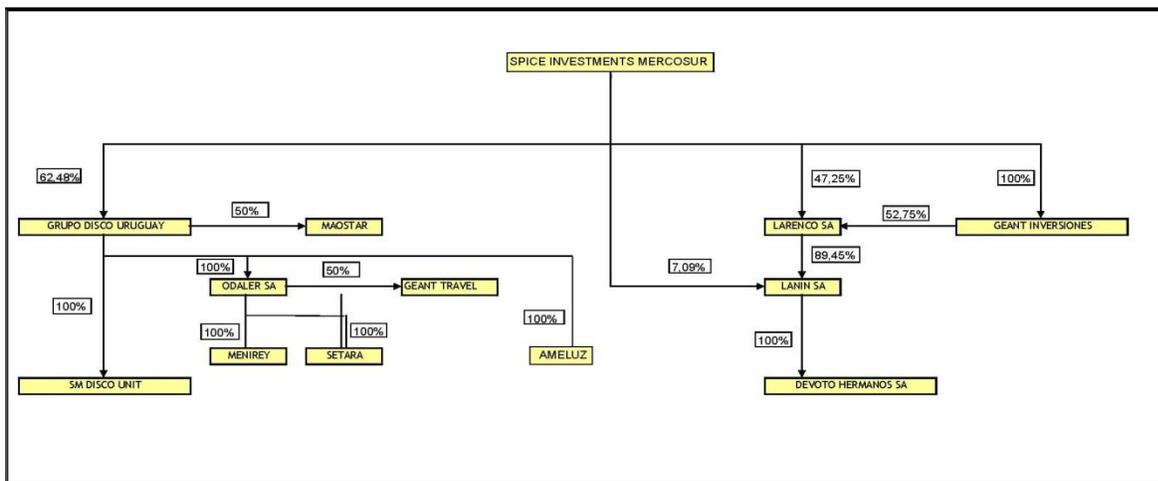
cuales ya fueron otorgadas. Igualmente, es condición para dicho perfeccionamiento, la colocación exitosa de las acciones que hacen parte de la oferta descrita en este documento, hasta por un valor que al menos sea equivalente al precio de compra fijado por Spice. Para efectos de tomar la decisión sobre esta adquisición, la Junta Directiva de ÉXITO recibió reporte de valoración independiente por parte de dos bancas de inversión internacionales de reconocido prestigio. La adquisición fue aprobada por la mayoría de los miembros de la Junta Directiva, quienes tomaron la decisión sin la participación voluntaria de los miembros de Junta directamente vinculados con Casino. Actualmente, no se tienen planes de modificar la estructura corporativa del Negocio Uruguayo.

Historia y Estructura Corporativa

Disco abrió su primer punto de venta en Montevideo en 1960. Durante los siguientes 20 años, Disco ha expandido su cobertura en Montevideo y a lo largo de la costa sudeste de Uruguay. En 1996, Disco y Casino celebraron un *joint-venture* con el fin de abrir el primer hipermercado en Uruguay bajo la marca *Géant*. Dos años más tarde, Casino adquirió una participación del 50% en Grupo Disco Uruguay S.A y le pasó el control sobre Géant a Disco. Durante los siguientes 10 años, su participación en Grupo Casino S.A. incrementó a su nivel actual de 62.48%. El 37.52% restante de propiedad sobre Disco está en cabeza de miembros de las familias que fundaron el negocio y otros accionistas minoritarios. Estos accionistas minoritarios son titulares de un derecho de venta del 29.3% del capital de Disco, el cual pueden ejercer hasta el año 2021. El derecho de venta sólo se puede ejercer frente a Casino, pues los términos de la adquisición no exigen que el Emisor asuma obligaciones con respecto a este derecho de venta.

Por su parte, el primer punto de venta de Devoto fue una tienda de frutas y verduras en Montevideo en 1949. En 1986, abrió su primer supermercado en esta ciudad. Cuatro años más tarde, Devoto abrió el primer supermercado de grande escala en Punta del Este. En 1998, el Fondo de Inversión argentino Exxel Group compró Devoto. Durante el siguiente año, Devoto compró la cadena de supermercados Dumbo. En el 2000, Casino compró una participación del 96.54% en Devoto. En el 2007, Devoto lanzó Devoto Fresh Market, un nuevo segmento de tiendas enfocadas en alimentos perecederos. El 3.46% de la participación accionaria restante está en cabeza de las mismas familias que poseen las acciones minoritarias en Disco. Estas familias son titulares de derechos de venta para vender sus acciones a Casino hasta el año 2021. Sin embargo, a partir del 2015, los accionistas minoritarios pueden ejercer su derecho de venta sólo en conjunto con el ejercicio del derecho de venta de Disco. Estos derechos de venta no comprometen en ningún momento al Emisor.

La tabla a continuación muestra la estructura corporativa organizacional del Negocio Uruguayo.



Comercialización y productos.

Tanto Disco como Devoto tienen el objetivo de ofrecer productos de calidad a sus clientes. Sin embargo, apuntan a diferentes segmentos de la población. Disco dirige sus productos a un segmento del público que se detiene más a reflexionar sobre el precio, mientras que Devoto dirige sus productos a un segmento de la población más solvente, así como a la clase media Uruguaya.

Los productos de Disco y Devoto, en conjunto, ofrecen una combinación equilibrada de productos alimentarios, que tienden a ser menos sensibles a los ciclos económicos. De igual forma, existe una oferta de productos no alimentarios, como por ejemplo productos para el hogar o artículos de entretenimiento, lo que proporciona a las ventas un componente más dinámico de crecimiento. La relación entre productos alimentarios y no alimentarios depende de la marca y del tamaño del área de ventas. De los ingresos de Disco y Devoto en el 2010, los productos alimentarios representan aproximadamente el 92% y el 85% respectivamente. En el mismo sentido, el Hipermercado *Géant* se distingue por su amplia selección de productos para el hogar, prendas de vestir y artículos de entretenimiento. En 2010, la venta de productos alimentarios y no alimentarios representó para *Géant* el 52% y el 48% de sus ingresos, respectivamente.

Disco y Devoto comercializan una línea de productos de precios bajos, por medio de la marca *Leader Price*, cuya licencia de uso para Latinoamérica la tiene una subsidiaria de Casino en Francia. El Negocio Uruguayo tiene una licencia exclusiva que se renueva automáticamente cada año, permitiendo la distribución nacional de la marca *Leader Price*. Los productos con etiqueta *Leader Price* son elaborados por terceros, los cuales son proveedores exclusivos de Disco y Devoto. Las tiendas Disco y Devoto también producen la mayoría de sus productos horneados y son vendidos bajo la marca de las tiendas. Disco también produce y desarrolla una línea de productos de renovación para el hogar, a precios asequibles, bajo la marca *Home Leader*. Estos productos representan una porción significativa del inventario de productos no alimentarios de Disco.

Asimismo, Devoto desarrolla una línea gourmet de productos alimentarios bajo el nombre de *Devoto*, los cuales se venden en las tiendas de Devoto, a los clientes con mayor poder adquisitivo.

Mercadeo

Con más de cincuenta años de operaciones en el sector de alimentos al detal de Uruguay, Disco y Devoto tienen un amplio conocimiento del comportamiento del mercado y de las tendencias de los consumidores en el país. Disco y Devoto tienen departamentos de mercadeo separados, con campañas publicitarias y promociones dirigidas a sus respectivos clientes. Con excepción de la marca *Leader Price*, Disco y Devoto implementan de forma independiente sus respectivas estrategias de mercadeo. Tanto Disco como Devoto han desarrollado las tarjetas de cliente preferencial/fiel las cuales ofrecen descuentos promocionales a sus usuarios. Los clientes hacen uso de sus tarjetas de fidelidad cuando van a hacer compras para así aprovechar las ofertas. Más del 60% de las ventas del Negocio Uruguayo incluyen el uso de las tarjetas de fidelidad. En el 2010, se gastaron aproximadamente UYU 133 millones, sobre una base consolidada, en esfuerzos dirigidos al mercadeo.

Distribución

Disco y Devoto administran en conjunto un sistema centralizado de almacenamiento. Mantienen tres centros de distribución ubicados en Montevideo, que asisten a sus tiendas ubicadas en todo el país. Además, las tiendas de Disco y Devoto utilizan un sistema que transmite automáticamente las órdenes a los centros de distribución, y éstos las transmiten a su vez a los proveedores a fin de garantizar la entrega a tiempo. La logística de distribución está contratada con dos compañías de transporte independientes que asisten a las tiendas de Disco y Devoto.

Compras

Disco y Devoto gestionan sus compras a través de una Central de compras, ubicada en Montevideo. Esta Central adquiere productos para todas las operaciones de Disco y Devoto, y maneja la negociación de los

precios y los términos de pago con los acreedores. La mayoría de los productos alimentarios provienen de productores nacionales o países vecinos. Por el contrario, la mayoría de los productos no alimentarios son importados. Disco y Devoto buscan mantener y reforzar las relaciones con sus proveedores a través de la promoción, ventas con descuento y otras estrategias, diseñadas de la mano con ellos, aprovechando el departamento de mercadeo de cada marca, con el objetivo de posicionar sus productos en su respectivo segmento de mercado.

Regulación del Gobierno

La industria de los productos alimentarios y el sector al detal están sometidos a regulación nacional y local en Uruguay. ÉXITO cree que el Negocio Uruguayo cumple con los requisitos regulatorios aplicables a éste. Actualmente, creemos que el Negocio Uruguayo no tiene ningún proceso administrativo pendiente por incumplimiento de normas nacionales o regionales sobre la industria alimentaria o el sector minorista.

El Negocio Uruguayo está sometido por la legislación uruguaya que regula las tiendas de alimentos al detal que tienen áreas superiores a 200 metros cuadrados. Antes de abrir una tienda, la empresa debe solicitar un permiso especial que requiere un análisis elaborado por una comisión nombrada por el gobierno municipal de la región donde la tienda estará ubicada. Esta legislación tiene un impacto sobre la apertura de casi todas las tiendas minoristas de alimentos que el Negocio Uruguayo considere abrir en el futuro.

Recursos Humanos

Bajo la ley uruguaya, todas las personas empleadas en el sector minorista de alimentos están sujetas a acuerdos de negociación colectiva. Aunque Disco y Devoto han tenido disputas laborales en el pasado, la más reciente, perteneciente a las huelgas de mayo de 2011 respecto de los incrementos al salario mínimo, no afectó materialmente las operaciones de estas dos compañías por disputas laborales, en efecto, éstas han declarado que mantienen buenas relaciones con sus empleados.

Propiedades

Disco tiene su sede en la ciudad de Montevideo, y posee y arrienda locales, almacenes, centros de distribución y oficinas en los departamentos de Montevideo, Canelones y Maldonado. De los 29 puntos de venta de Disco, 13 son propios y 16 arrendados. 13% de estos contratos de arrendamiento terminan hacia el año 2014. El Emisor tiene la intención de renegociar sus contratos de arrendamiento para prevenir cualquier interrupción en las operaciones.

Devoto tiene su sede en la Ciudad de Montevideo, y posee y arrienda locales, almacenes, centros de distribución y oficinas en los departamentos de Montevideo, Canelones y Maldonado. De sus 24 locales, 2 son propios y 22 arrendados. 59% de estos contratos de arrendamiento terminan hacia el año 2013. Actualmente, Casino está renegociando estos contratos de arrendamiento, cuyo término ha sido extendido por los accionistas minoritarios de Devoto. Si Casino no logra llegar a un acuerdo frente a los contratos de arrendamiento, El Emisor tiene la intención de seguir las negociaciones después de perfeccionamiento de la adquisición.

Procesos Legales

El Negocio Uruguayo es parte en varios procesos civiles, comerciales, administrativos y laborales que han surgido en el curso normal de sus negocios. Para el 30 de junio de 2011, el Negocio Uruguayo estaba involucrado en aproximadamente 25 procesos con pretensiones que suman aproximadamente UYU 14 millones. ÉXITO no espera que alguno de estos procesos tenga un efecto adverso en la condición financiera o resultados de las operaciones del Negocio Uruguayo.

Información Financiera

La siguiente información financiera está basada en los estados financieros consolidados auditados de Spice con corte al 31 de diciembre de 2010, y los estados financieros consolidados que no han sido

auditados de Spice con corte a los seis meses terminados el 30 de junio de 2010 y 2011, los cuales están incluidos en este Prospecto.

Los estados financieros de Spice han sido preparados en pesos uruguayos y bajo los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados de Uruguay (PCGA) los cuales se diferencian significativamente de los PCGA colombianos y los PCGA de los Estados Unidos de América, en particular en lo que se refiere a la consolidación en Spice de las operaciones de Disco y Devoto, lo cual se ha efectuado al ciento por ciento (100%) de acuerdo con las reglas uruguayas.

Los estados financieros de Spice han sido preparados quitando ciertos activos y pasivos de Spice por fuera de Uruguay los cuales serán excluidos de la adquisición durante el acuerdo de compra de acciones y serán transferidos a los afiliados de Casino para el momento de la adquisición.

En 2010, Spice generó UYU 13.378 millones en ventas, UYU 561 millones en utilidad, y UYU 1.003 millones en EBITDA ajustado y un margen de EBITDA ajustado del 8,0%. Durante los seis meses terminados el 30 de junio de 2011, Spice generó UYU 6.914 millones en ventas, UYU 263 millones en utilidades, y UYU 557 millones en EBITDA ajustado con un incremento en ventas del 8% en el margen de EBITDA ajustado, comparado con el periodo correspondiente en 2010. A 30 de junio de 2011, Spice tuvo UYU 12.216 millones en activos totales y UYU 11.978 millones en capital total. La información financiera de Spice incluida en este Prospecto ha sido preparada de acuerdo con GAAP uruguayo.

Aunque Spice tiene aproximadamente 62,5% del capital social en circulación, Spice tiene 50% de las acciones Clase B de Disco, 12% de sus acciones Clase A1 y 0,5% de sus acciones Clase A2. Bajo los estatutos de Disco, a menos que un accionista sea propietario de al menos 66% del capital social en circulación, las resoluciones de accionistas requieren la aprobación de la mayoría de cada clase de acciones.

7. CAPÍTULO 7 – COMENTARIOS Y ANÁLISIS DE LA ADMINISTRACIÓN SOBRE LOS RESULTADOS DE LA OPERACIÓN Y LA SITUACIÓN FINANCIERA DEL EMISOR Y SUS SUBORDINADAS

Este capítulo debe ser leído junto con los estados financieros consolidados y las notas a ellos, la descripción del negocio y demás información contenida en este prospecto de información y sus anexos relacionada con la Compañía y el grupo. Esta sección contiene declaraciones a futuro que implican riesgos e incertidumbres. Los resultados reales pueden diferir sustancialmente de los que se discutieron en las declaraciones a futuro, como resultado de diversos factores, incluidos sin limitación, los señalados en factores de riesgo (Capítulo 9) y aspectos señalados en este Prospecto. Al tomar una decisión de inversión, los inversionistas deben basarse en su propio examen que hagan de ÉXITO, los términos de esta oferta y la información financiera presentada en este documento.

7.1 POLÍTICAS CONTABLES

7.1.1 Presentación y comparación de los estados de resultados consolidados

El método de consolidación empleado por la Compañía es el de integración global, mediante este método se incorporan a los estados financieros de la matriz, la totalidad de los activos, pasivos, patrimonio y resultados de las sociedades filiales, previa eliminación en la matriz, de la inversión efectuada por ella en el patrimonio de las filiales, así como de las operaciones y saldos recíprocos existentes a la fecha de corte de los estados financieros consolidados. Así las cosas, los estados financieros consolidados revelan, de manera adecuada, la magnitud de los recursos bajo control exclusivo, con lo cual, además, se consigue establecer un factor aproximado del nivel económico de la responsabilidad que le compete a la matriz.

Los estados financieros consolidados incluyen las cuentas de la matriz y sus filiales. Todos los saldos y transacciones significativas entre estas compañías fueron eliminados en la consolidación.

7.1.2 Principales políticas contables

Los estados financieros han sido presentados de conformidad con el GAAP Colombiano. A continuación se presenta una descripción de las principales partidas relacionadas con los estados de resultados consolidados:

Ingresos operacionales

Los ingresos operacionales están constituidos por los ingresos provenientes de actividades relacionadas con el objeto social de la Compañía. Las ventas se reconocen cuando se da la operación de intercambio definitivo, los ingresos provenientes de arrendamientos se reconocen en el mes en que se causan y los ingresos resultantes de servicios se registran durante el período contractual o cuando se presta el servicio.

Teniendo en cuenta que la política de la Compañía es aceptar cambios de mercancía, cuando el cliente realiza una devolución se registra como menor valor de las ventas.

Costos y gastos operacionales de administración y ventas

Los costos y gastos se registran con base en el método de causación y corresponden a los costos de la mercancía que se comercializa en la Compañía y a los gastos administrativos y de ventas relacionados con la operación de la Compañía tales como gastos de personal, servicios públicos, depreciaciones y amortizaciones, arrendamientos, impuestos, mantenimiento, seguros, honorarios, gastos legales y otros.

Utilidad operacional

La utilidad operacional corresponde a la utilidad operacional de la Compañía y de sus filiales consolidadas, luego de la eliminación de transacciones comunes.

Ingresos (gastos) no operacionales

Los ingresos no operacionales corresponden a ingresos derivados de operaciones que no están directamente relacionados con el objeto social de la Compañía y de partidas extraordinarias, e incluye:

- Ingresos financieros: Los ingresos derivados de intereses que reciba la Compañía y sus subordinadas consolidadas respecto a la inversión de excedentes de efectivo y cuentas por cobrar y otras ganancias por diferencia en el cambio de moneda extranjera.
- Gastos financieros: Intereses, comisiones y otros costos en que se incurra en relación con transacciones financieras.
- Otros gastos e ingresos no operacionales: Corresponde a registros no recurrentes en los que se incurra y que no sean resultado de la operación del negocio, como son la utilidad o pérdida en venta de activos e inversiones, las provisiones y otros.

Utilidad antes de impuestos e intereses minoritarios

La utilidad antes de impuestos e intereses minoritarios corresponde a la suma de la utilidad operacional, menos los ingresos y gastos no operacionales.

Participación minoritaria

Este renglón representa la parte de las utilidades de la Compañía y las subordinadas consolidadas, asignadas a accionistas que posean menos del 50% de las acciones con derecho a voto de dichas subordinadas.

Utilidad antes de impuestos

La utilidad antes de la provisión para impuesto de renta corresponde a la suma de la utilidad operacional, menos los ingresos y gastos no operacionales, menos la participación de intereses minoritaria.

Provisión para impuesto de renta

Las leyes que son aplicables a la Compañía y a las subordinadas en Colombia establecen que la renta gravable estaba sujeta a una tasa nominal de 33%.

Utilidad neta

Se refiere a la utilidad neta consolidada. De conformidad con el GAAP Colombiano, se calcula la utilidad neta con base en contabilidad de causación.

Utilidad neta por acción

La utilidad neta por acción se calcula utilizando el promedio ponderado de las Acciones en Circulación del capital accionario durante un año dado.

7.2 TENDENCIAS, COMPROMISOS O ACONTECIMIENTOS CONOCIDOS QUE PUEDAN O VAYAN A AFECTAR SIGNIFICATIVAMENTE LA LIQUIDEZ DEL EMISOR, SUS RESULTADOS DE OPERACIÓN O SU SITUACIÓN FINANCIERA

No existe ninguna tendencia, compromiso o acontecimiento conocido que pueda afectar significativamente la liquidez de ÉXITO o su situación financiera.

7.3 COMPORTAMIENTO DEL ÚLTIMO AÑO DE LOS INGRESOS OPERACIONALES

A continuación se detallan los principales ingresos operacionales consolidados de ÉXITO:

COP millones	2008		2009		2010		Jun 10		Jun 11	
Ventas Netas	6,829,486	95.9%	6,644,387	95.2%	7,154,028	95.3%	3,303,513	95.4%	3,765,978	95.0%
Otros ingresos operacionales										
Negociaciones especiales de exhibición	147,447	2.1%	150,974	2.2%	158,386	2.1%	72,794	2.1%	84,024	2.1%
Contraprestación de concesionarios y arrendamientos	67,724	1.0%	64,956	0.9%	71,904	1.0%	32,943	1.0%	41,282	1.0%
Ingreso por regalías alianza Éxito - Tuya	24,832	0.3%	19,023	0.3%	42,268	0.6%	13,839	0.4%	29,879	0.8%
Ventas con descuento - Programa de fidelización	10,755	0.2%	44,117	0.6%	36,635	0.5%	13,406	0.4%	15,403	0.4%
Ingresos por eventos	8,367	0.1%	25,179	0.4%	20,014	0.3%	12,391	0.4%	12,026	0.3%
Servicios	13,892	0.2%	15,568	0.2%	16,356	0.2%	8,487	0.2%	7,334	0.2%
Diversos	22,471	0.3%	17,699	0.3%	10,488	0.1%	4,344	0.1%	9,756	0.2%
Otros Operacionales	295,488	4.1%	337,516	4.8%	356,051	4.7%	158,204	4.6%	199,704	5.0%
Total Ingresos Operacionales	7,124,974	100.0%	6,981,903	100.0%	7,510,079	100.0%	3,461,717	100.0%	3,965,682	100.0%

Los ingresos operacionales a 30 de junio de 2011 ascendieron a COP 3,765,978 millones de los cuales el 96.0% corresponden a ventas incluidos descuentos aplicados a las mismas. El restante 4.0% corresponde, entre otros, a otros ingresos operacionales como negociación especial de exhibición, concesionarios y ventas con descuento derivadas del programa de fidelización, el cual comenzó a operar en el mes de enero de 2008.

7.4 CAMBIOS SIGNIFICATIVOS EN VENTAS, COSTO DE VENTAS, GASTOS DE OPERACIÓN, COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO, IMPUESTOS Y UTILIDAD NETA (CIFRAS CONSOLIDADAS)

7.4.1 Estados de resultados consolidados

A continuación se detallan las principales cifras de los resultados consolidados de ÉXITO:

COP millones	2008		2009		2010		Jun 10		Jun 11	
Ingresos Operacionales	7,124,974	100.0%	6,981,903	100.0%	7,510,079	100.0%	3,461,717	100.0%	3,965,682	100.0%
Costo de ventas	(5,361,157)	-75.2%	(5,243,066)	-75.1%	(5,646,083)	-75.2%	(2,626,400)	-75.9%	(2,992,680)	-75.5%
Utilidad Bruta	1,763,817	24.8%	1,738,837	24.9%	1,863,996	24.8%	835,317	24.1%	973,002	24.5%
Gastos Operación de administración y venta	(1,497,931)	-21.0%	(1,483,959)	-21.3%	(1,545,532)	-20.6%	(728,872)	-21.1%	(824,897)	-20.8%
Utilidad Operacional	265,886	3.7%	254,878	3.7%	318,464	4.2%	106,445	3.1%	148,105	3.7%
Ingresos financieros	64,142	0.9%	49,303	0.7%	83,204	1.1%	25,794	0.7%	72,202	1.8%
Gastos financieros	(182,984)	-2.6%	(161,776)	-2.3%	(124,913)	-1.7%	(51,040)	-1.5%	(80,863)	-2.0%
Otros gastos e ingresos no operacionales	31,311	0.4%	51,889	0.7%	10,048	0.1%	(8,729)	-0.3%	(14,500)	-0.4%
Interés minoritario	(5,333)	-0.1%	(182)	0.0%	(81)	0.0%	(61)	0.0%	(39)	0.0%
Utilidad antes de impuestos	173,022	2.4%	194,112	2.8%	286,722	3.8%	72,409	2.1%	124,905	3.1%
Impuesto de renta	(19,700)	-0.3%	(46,810)	-0.7%	(31,888)	-0.4%	(16,779)	-0.5%	(16,298)	-0.4%
Utilidad neta	153,322	2.2%	147,302	2.1%	254,834	3.4%	55,630	1.6%	108,607	2.7%
EBITDA	543,198	7.6%	538,486	7.7%	610,396	8.1%	247,854	7.2%	296,347	7.5%

7.4.2 Cambios significativos en las diferentes cuentas de los Estados de Resultados consolidados

La siguiente discusión compara los resultados de operaciones consolidados con cierre a 30 de junio de 2011 con los resultados con cierre a 30 de junio de 2010, los resultados de operaciones consolidados para el año con cierre a 31 de diciembre de 2010 con los resultados del año con cierre a 31 de diciembre de 2009, y los resultados de operaciones consolidados para el año con cierre a 31 de diciembre de 2009 con los resultados del año con cierre a 31 de diciembre de 2008.

Periodo con cierre a 30 de junio de 2011, comparado con el cierre a 30 de junio de 2010

- Ingresos operacionales: Ascendieron a COP 3,965,682 millones. Presentaron un incremento del 14.6% comparado con COP 3,461,717 millones del mismo semestre de 2010, gracias al buen comportamiento de las ventas mismos metros y al plan de expansión de la Compañía.
- Utilidad Bruta: Se obtuvo un incremento del 16.5%, alcanzando COP 973,002 millones, comparado con COP 835,317 millones del 2010, esto gracias al buen desempeño de las categorías de alimentos y no alimentos. Como porcentaje sobre los ingresos operacionales, pasa de 24.1% en el 2010 a 24.5% en el 2011.
- Gastos operacionales de administración y ventas: Los gastos operacionales de administración y ventas presentaron un incremento de 13.2%, alcanzando COP 824,897 millones comparado con COP 728,872 millones del primer semestre de 2010. Como porcentaje de los ingresos operacionales, los gastos de administración y ventas alcanzaron un nivel de 20.8%, inferior al 21.1% observado en el año 2010, esto como resultado del programa de excelencia operacional llevado a cabo actualmente y a la dilución de gastos por el aumento en los ingresos
- Utilidad operativa: La utilidad operacional aumentó el 39.1% registrando COP 148,105 millones frente a COP 106,445 millones del primer semestre del año anterior. Como porcentaje de los ingresos operacionales, la utilidad operacional pasó de 3.1% en el primer semestre de 2010 a 3.7% en el mismo periodo de 2011,
- EBITDA: Aumentó 19.6% alcanzando COP 296,347 millones, comparado con COP 247,854 millones del mismo periodo del año anterior. Como porcentaje de los ingresos operacionales, el margen EBITDA pasó de 7.2% en 2010 a 7.5% en 2011
- Ingresos y gastos financieros: El gasto financiero neto registró COP 8,661 millones en el 2011 frente a COP 25,246 en el 2010.
- Otros ingresos y gastos no operacionales: Alcanzaron un gasto neto de COP 15,081 millones comparado con los gastos de COP 8,972 millones en el 2010.
- Impuesto de renta: Esta provisión alcanzó los COP 16,298 millones en el 2011 frente a COP 16,779 millones en el 2010.
- Utilidad Neta: Incrementó 95.2% al llegar a COP 108,607 millones en el 2011 comparado con COP 55,629 millones en el año 2010. Como porcentaje de los ingresos operacionales incrementó a 2.7% en el 2011 frente a 1.6% en el 2010.

Año con cierre a 31 de diciembre de 2010 comparado con el año con cierre a 31 de diciembre de 2009

- Ingresos operacionales: El crecimiento presentado fue de 7.6% alcanzando COP 7,510,079 millones para el año terminado en diciembre de 2010. La cifra para el año 2009 fue de COP 6,981,903 millones. Este comportamiento refleja un crecimiento del 5.7% en las ventas mismos metros y un aumento del 1.9% atribuible al plan de expansión de la Compañía.

- Utilidad Bruta: Se obtuvo un aumento de 7.2% al registrar COP 1,863,996 millones en 2010 frente a COP 1,738,837 millones del año anterior. El margen bruto fue de 24.8% debido a las estrategias implementadas para preservar el margen con una buena dinámica de ventas tanto de alimentos como de no alimentos.
- Gastos operacionales de administración y ventas: Presentaron un incremento de 4.1% llegando a COP 1,545,532 millones para el total del año comparado con COP 1,483,959 millones del período anterior, originado principalmente por la fusión con Carulla Vivero y la integración con CAFAM. Como porcentaje de los ingresos operacionales registraron una disminución, pasando de 21.3% a 20.6% en el 2010, debido a mayores ventas lo que permitió que se diluyeran.
- Utilidad operativa: Alcanzó los COP 318,464 millones en el ejercicio de 2010 frente a COP 254,878 millones en el 2009. Como porcentaje de los ingresos operacionales, la utilidad operativa aumentó a 4.2% en 2010 comparado con 3.7% del año 2009 debido a los menores gastos como porcentaje de los ingresos operacionales.
- EBITDA: Aumentó 13.4% al registrar COP 610,396 millones para el año 2010 comparado con COP 538,486 millones en el 2009. Como porcentaje de los ingresos operacionales, el margen EBITDA pasó de 7.7% en 2009 a 8.1% en 2010, lo anterior debido a la eficiencia en el manejo de los gastos y el margen.
- Ingresos y gastos financieros: El gasto financiero neto presentó una disminución de 62.9% al registrar COP 41,709 millones en el 2010 frente a COP 112,473 millones del año anterior, explicado principalmente por la disminución de la deuda financiera y a la colocación de los recursos disponibles.
- Otros ingresos y gastos no operacionales: Con un ingreso neto de COP 9,575 millones incluye la utilidad en la venta de activos fijos e inversiones por valor de COP 52,855 millones. Cabe destacar la venta de la inversión en Cadena de Tiendas Venezolanas S.A., Cativén S.A.
- Impuesto de renta: Esta provisión alcanzó los COP 31,888 millones en el 2010 frente a COP 46,810 millones en el 2009. Su disminución se debe a efectos de la fusión con Carulla Vivero.
- Utilidad neta: Alcanzó los COP 254,834 millones en el 2010 creciendo un 73% en relación con el 2009. Como porcentaje de los ingresos operacionales representa un 3.4% para el año 2010 y un 2.1% en el año 2009.

Año con cierre a 31 de diciembre de 2009 comparado con el año con cierre a 31 de diciembre de 2008

- Ingresos Operacionales: Alcanzaron COP 6,981,902 millones para el año terminado en diciembre de 2009. La cifra para el año 2008 fue de COP 7,124,974 millones, disminuyendo en 2.01%.
- Utilidad Bruta: Como porcentaje de los ingresos operacionales, el margen bruto ascendió a COP 1,738,837 millones, presentando un incremento con respecto al año anterior de 0.1% al alcanzar el 24.9%. Este comportamiento se debió al buen manejo del margen de ventas.
- Gastos operacionales de administración y ventas: Presentaron una disminución de 0.93% llegando a COP 1,483,959 millones, principalmente por la consolidación de las sinergias de la integración con Carulla Vivero y los esfuerzos realizados durante el año por la matriz, en la optimización de gastos a través de los programas de excelencia operacional.
- Utilidad operativa: Alcanzó los COP 254,878 millones en el ejercicio 2009, frente a COP 265,886 millones en el 2008. Como porcentaje de los ingresos operacionales, la utilidad operativa ascendió al 3.7%, para los dos años.

- EBITDA: Con un valor de COP 538,486 para el año 2009, alcanzó el 7.7% como porcentaje de los ingresos operacionales, aumentando un 0.1% con respecto al año 2008. Lo anterior debido a la eficiencia en el manejo de los gastos y el margen.
- Ingresos y gastos financieros: El gasto financiero neto presentó una disminución del 5.36% al registrar COP 112,473 millones en el 2009 frente a COP 118,842 millones del año anterior, explicado principalmente por disminución de la deuda financiera.
- Otros ingresos y gastos no operacionales: Por valor de COP 51,889 millones como ingreso, incluye las ventas de activos fijos e inversiones por valor de COP 60,002 millones. Los principales activos vendidos durante el año 2009 fueron: el Centro de Distribución Las Vegas en el municipio de Envigado y los inmuebles Éxito Buenavista en Barranquilla y Éxito Chipichape en Cali.
- Impuesto de Renta: Esta provisión alcanzó los COP 46,810 millones en el 2009 frente a COP 19,700 millones en el 2008. Su incremento se debe a una menor utilización del beneficio tributario de activos productores de renta, por las menores inversiones en expansión de la compañía durante el año 2009, con respecto al año 2008.
- Utilidad neta: Alcanzó los COP 147,302 millones en el 2009. Como porcentaje de los ingresos operacionales representa un 2.1% en los dos años.

7.5 PASIVO PENSIONAL Y CARGA PRESTACIONAL

El valor de las obligaciones de la matriz, por concepto de pensiones de jubilación, ha sido determinado con base en estudios actuariales teniendo en cuenta el Decreto 4565 del 7 de diciembre de 2010, por medio del cual se modifican las bases técnicas para la elaboración de dichos cálculos.

La matriz es responsable por el pago de pensiones de jubilación a los empleados que cumplan los siguientes requisitos:

Empleados que al 1º de enero de 1967 tenían más de 20 años de servicios (responsabilidad total).

Empleados y ex-empleados con más de 10 años de servicios y menos de 20, al 1º de enero de 1967 (responsabilidad parcial).

Para los otros empleados el Instituto del Seguro Social o los fondos de pensiones autorizados, asumen el pago de sus pensiones.

Los cálculos actuariales y las sumas contabilizadas se detallan a continuación:
En millones de pesos colombianos

	2010	2009	2008
Cálculo actuarial de la obligación (100% amortizado)	19,923	17,165	17,361
Menos: Porción corriente (Ver nota 18)	(3,079)	(3,080)	(3,544)
Porción no corriente	16,844	14,085	13,817

A 31 de diciembre de 2010, el cálculo actuarial incluye 196 personas y en 2009, 200.

Los beneficios cubiertos corresponden a pensiones del costo diferido de pensiones de jubilación se amortizó de acuerdo con normas tributarias. Para la matriz, el saldo neto a 31 de diciembre de 2010 y 2009 representan el 100% de los cálculos actuariales de la obligación total contingente al terminar dichos años acuerdo con las normas legales, las rentas de supervivencia, auxilio funerario y las bonificaciones en junio y diciembre, establecidas legalmente.

El costo diferido de pensiones de jubilación se amortizó de acuerdo con normas tributarias. Para la matriz, el saldo neto a 31 de diciembre de 2010 y 2009 representan el 100% de los cálculos actuariales de la obligación total contingente al terminar dichos años.

Obligaciones laborales

El saldo de las obligaciones laborales al 31 de diciembre comprendía lo siguiente:
En millones de pesos colombianos

	2010		2009		2008	
	Valor corriente	Valor no corriente	Valor corriente	Valor no corriente	Valor corriente	Valor no corriente
Cesantias ley 50	19,192		15,332		14,508	
Vacaciones y prima de vacaciones por pagar	13,309		12,664		13,032	
Sueldos y prestaciones por pagar	12,452		3,090		13,894	
Pensiones de jubilación	3,079		3,080		3,544	
Intereses a las cesantias por pagar	2,409		1,960		1,827	
Cesantias consolidadas regimen anterior	400	575	968	732	685	510
Total Obligaciones laborales	50,841	575	37,094	732	47,490	510

Información sobre empleados de la matriz y sus filiales

	Numero de personas			Gastos de personal (1)			Saldo prestamos otorgados		
	2010	2009	2008	2010	2009	2008	2010	2009	2008
Empleados de direccion y confianza (2)	380	343	353	75,506	38,184	42,315	128	131	356
Otros	27,638	24,297	22,195	363,931	340,276	350,121	359	316	265
Total	28,018	24,640	22,548	439,437	378,460	392,436	487	447	621

- (1) Incluye, sueldos y prestaciones sociales pagadas.
- (2) Incluye, presidente, vicepresidentes, gerentes corporativos de negocios, directores, administradores de centros de distribución y almacenes, gerentes de almacenes y jefes de distrito.

7.6 IMPACTO DE LA INFLACIÓN Y DE LAS FLUCTUACIONES EN EL TIPO DE CAMBIO

Los resultados operacionales y condición financiera de la Compañía están afectados por el impacto de la inflación y las fluctuaciones en el tipo de cambio. La inflación, entendida como el aumento en los precios de bienes y servicios, tiene un impacto directo en los niveles de consumo y en las tasas de interés los cuales están relacionados con los ingresos de la Compañía. Los niveles de inflación en Colombia en los últimos años han estado relativamente controlados y con tendencia a la baja, representando una ventaja en comparación con otros países de la región, dado el efecto que tiene en el poder adquisitivo del consumidor, principalmente en los estratos más bajos. Por otra parte la inflación afecta también a la Compañía en la medida en que incrementos en los precios de los bienes y servicios presionan al alza las tasas de interés, encareciendo las fuentes de financiación de esta y restringiendo los planes de inversión.

La Compañía tiene un Crédito Sindicado con J.P. Morgan Chase Bank por USD 300 millones el cual fue contratado para la adquisición de Carulla Vivero en diciembre de 2006 y desembolsado en enero de 2007. A junio de 2011, el saldo por pagar de este crédito es de USD 36 millones. Adicionalmente la Compañía tiene créditos por USD 18 millones

El tipo de cambio tiene un impacto directo sobre el consumo de bienes y servicios en la economía y puede motivar o desmotivar la compra de ciertos productos en la Compañía.

Finalmente, el tipo de cambio impacta los resultados financieros de la Compañía, en el momento de nacionalización de la mercancía importada, cuando dicha tasa es diferente a la registrada en la fecha de cierre de la negociación con el proveedor.

7. PRÉSTAMOS E INVERSIONES EN MONEDA EXTRANJERA

Las normas básicas existentes permiten la libre negociación de divisas extranjeras a través de los bancos y demás instituciones financieras a tasas libres de cambio. No obstante, para la compañía, la mayoría de las transacciones en moneda extranjera todavía requieren la aprobación oficial.

Las operaciones y saldos en moneda extranjera se convierten a la tasa de cambio representativa del mercado certificada por la SFC, la cual fue utilizada para la preparación de los estados financieros al 31 de diciembre de los años 2010, 2009 y 2008. La tasa de cambio representativa del mercado al 31 de diciembre de 2010 fue de COP 1,913.98, y para los años 2009 y 2008 COP 2,044.23 y COP 2,243.59 respectivamente.

La Compañía tenía los siguientes activos y pasivos en moneda extranjera, contabilizados por su equivalente en millones de pesos al 31 de diciembre:

	2010		2009		2008	
	En US\$	Equivalente en millones de pesos	En US\$	Equivalente en millones de pesos	En US\$	Equivalente en millones de pesos
Cuentas por cobrar	72,071,054	137,942	4,202,748	8,591	3,849,218	8,636
Bancos	1,263,710	2,419	4,052,007	8,283	423,755	951
Inversiones negociables	3,227,229	6,177	0	0	115,536	259
Caja moneda extranjera	288,102	551	249,688	511	100,951	226
Total activo corriente	76,850,095	147,089	8,504,443	17,385	4,489,460	10,072
Inversión en Cativén S.A.	0	0	73,520,646	150,293	73,520,646	164,950
Total activo no corriente	0	0	73,520,646	150,293	73,520,646	164,950
Total activo	76,850,095	147,089	82,025,089	167,678	78,010,106	175,022
Obligaciones financieras del exterior (*)	152,833,211	292,520	78,250,000	159,961	162,250,000	364,023
Proveedores del exterior	28,436,860	54,427	16,151,122	33,017	19,227,874	43,139
Cuentas por pagar	4,353,282	8,332	3,972,120	8,102	7,580,722	17,008
Obligaciones financieras cartas de crédito	0	0	1,838,227	3,758	0	0
Total pasivo corriente	185,623,353	355,279	100,211,469	204,856	189,058,596	424,170
Obligaciones financieras del exterior	0	0	117,125,000	239,430	195,375,000	438,341
Total Pasivo no corriente	0	0	117,125,000	239,430	195,375,000	438,341
Total pasivo	185,623,353	355,279	217,336,469	444,286	384,433,596	862,511
Posición monetaria pasiva neta	(108,773,258)	(208,190)	(135,311,380)	(276,608)	(306,423,490)	(687,489)

- (1) (*) Incluye crédito sindicado por USD 72 millones. La compañía tiene coberturas Swaps para los créditos de JP Morgan por USD 72 millones y Bancolombia por USD 42 millones, adicional coberturas Forward para los créditos de Bancolombia por USD 36 millones (Ver nota 13)

Las diferencias en cambio incurridas en el año fueron llevadas a las siguientes cuentas:
En millones de pesos colombianos

	2010	2009	2008
Ingresos financieros	101,835	308,551	267,607
Gastos financieros	(78,069)	(227,248)	(327,961)
Gasto operaciones con cobertura (*)	(20,540)	(86,956)	69,509
Ingreso (gasto) financiero neto	3,226	(5,653)	8,855

(*) Corresponde al efecto de las operaciones de cobertura contratados para cubrir las inversiones, proveedores del exterior y obligaciones financieras en moneda extranjera.

Se registró ajuste por diferencia en cambio de la inversión en Cativén S.A:

En millones de pesos colombianos

	2010	2009	2008
Ingresos no operacionales	6,390	33,104	45,854
Gastos no operacionales	(17,815)	(47,698)	(29,031)
(Gasto) ingreso neto	(11,425)	(14,594)	16,823

7.8 RESTRICCIONES ACORDADAS CON LAS SUBORDINADAS PARA TRANSFERIR RECURSOS A LA SOCIEDAD

No existen restricciones para transferencia de recursos entre la Compañía y sus subordinadas.

7.9 INFORMACIÓN SOBRE EL NIVEL DE ENDEUDAMIENTO AL FINAL DE LOS 3 ÚLTIMOS EJERCICIOS FISCALES

El nivel de endeudamiento del Grupo al final de los 3 últimos ejercicios fiscales, se presenta en los siguientes cuadros:

7.9.1 Bonos en circulación

La siguiente tabla muestra, para los 3 últimos años, los saldos a 31 de diciembre de las diferentes emisiones de bonos realizadas por ÉXITO.

Fecha de Emisión	Valor COP Millones	Fecha de Vencimiento	Plazo	Interés	2008	2009	2010
26 de abril de 2006	30,350	26 de abril de 2011	5 años	IPC + 4.98% SV	30,350	30,350	30,350
26 de abril de 2006	74,650	26 de abril de 2013	7 años	IPC + 5.45% SV	74,650	74,650	74,650
5 de mayo de 2005	150,000	5 de mayo de 2015	10 años	IPC + 7.5%	150,000	150,000	150,000
Total					255,000	255,000	255,000

7.9.2 Obligaciones financieras

Obligaciones financieras al 30 de junio de 2011 y 2010 en millones de pesos colombianos

	Entidad	2011					2010	
		Valor en libros	Intereses Causados por pagar	Tasa de interés	Vencimiento	Garantía	Valor en libros	Tasa de interés
CORTO PLAZO								
Tarjetas de crédito		5	-				15	
Préstamos moneda nacional	Citibank					Pagaré	8,591	8.95% SV
Subtotal préstamo moneda nacional							8,606	
Préstamo moneda extranjera	JP Morgan	64,086	614	Libor 90 + 1.75	Diciembre de 2011	Pagaré	137,985	Libor 90 + 1.75
	Citibank			Libor 180 + 0.70	Junio de 2011	Pagaré	11,978	Libor 180 + 0.70
	BBVA	16,021	13	2.195%	Julio de 2011	Pagaré		
	Bogota	16,021	13	2.195%	Julio de 2011	Pagaré		
Operación de cobertura SWAP	Citibank (1)	23,702					47,090	
	Bancolombia						28,593	
Total préstamos moneda extranjera		119,830	640				225,646	
Total corto plazo		119,835	640				234,252	
LARGO PLAZO								
Préstamos moneda extranjera	JP Morgan			Libor 180 + 0.70	Junio de 2011	Pagaré	68,993	Libor 90 + 1.75
	Bancolombia			Libor 180 + 0.70	Mayo de 2011	Pagaré	80,491	Libor 180 + 0.70
Operación de cobertura SWAP	Citibank (1)						16,391	
Total préstamos moneda extranjera							165,875	
Total largo plazo							165,875	
Total obligaciones financieras corto y largo plazo		119,835	640				400,127	

¹ Instrumentos financieros derivativos – SWAP

- En enero de 2007 la matriz recibió el desembolso del crédito sindicado contratados con JP Morgan Chase Bank por USD 300 millones para la adquisición de Carulla Vivero dividido en dos tramos: primer tramo de USD 120 millones (amortizado en su totalidad en el año 2010) y segundo tramo por USD180 millones con vencimiento a cinco años mediante cinco amortizaciones semestrales comenzando en el tercer año.
- Al 30 de junio de 2011 la compañía tiene vigentes dos contratos SWAP, designados como coberturas de flujo de efectivo, con el fin de cubrir el riesgo de fluctuación de la tasa de interés y tasa de cambio de las obligaciones mencionadas, con las siguientes características:

Entidad	Valor nominal en dólares	Tasa SWAP en pesos	Fecha Inicio	Fecha Vencimiento	Pagos efectuados a diciembre 31 de 2010 dólares	Tasa de interés fija (obligación)	Tasa de interés (derecho)
Citibank (*)	180,000,000	2,386.42	Enero 2007	Diciembre 2011	144,000,000	10.75% SV	Libor 90 + 1.75

* En junio de 2007, la compañía realizó una operación de novación de estos contratos con Citibank N.A.

Las entidades participantes del crédito sindicado a 30 de junio de 2011 son:

- JP Morgan Chase Bank NA
- Banco de Bogotá, S.A. Panamá
- Banco de Crédito del Perú - Miami Agency
- Banco de Crédito Helm Financial Services (Panamá) S.A.
- Bancolombia S.A.
- Bank of Nova Scotia
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A.
- Banco de Bogotá S.A., Miami Agency
- Banco de Bogotá S.A., Nassau
- Banco de Bogotá- NY Agency
- Banco Latinoamericano de Exportaciones, S.A.
- Banco Security
- Natixis
- Standard Chartered Bank

La Compañía no tiene previsto celebrar programas de reestructuración de sus acreencias. La amortización de las obligaciones financieras de la Compañía se realiza en la fecha de vencimiento. Ninguna de las obligaciones financieras se encuentra en mora.

7.10 INFORMACIÓN SOBRE LOS CRÉDITOS O DEUDAS FISCALES QUE EL GRUPO MANTENGA EN EL ÚLTIMO EJERCICIO FISCAL

Los anticipos y saldo a favor y los impuestos, gravámenes y tasas a 31 de diciembre comprendían: En millones de pesos colombianos

	2010	2009	2008
Impuesto de renta y complementarios	(55,675)	(39,226)	(54,971)
Anticipo impuesto de industria y comercio y predial	(3,835)	(4,036)	(3,849)
Retenciones en la fuente por cobrar de Industria y comercio	(2,179)	(1,448)	(1,241)

Impuesto sobre las ventas a favor - importaciones	(37)		(3,310)
Impuesto sobre las ventas por pagar	37,619	46,357	37,859
Impuesto de industria y comercio y predial	24,148	22,436	21,873
Cuotas de fomento	83	63	136
Total neto (*)	124	24,146	(3,503)

(*) Incluidos en el balance general, así:

	2010	2009	2008
Activo corriente			
Anticipos de impuestos por cobrar (Ver nota 6)	(61,726)	(63,972)	(63,372)
Pasivo corriente			
Impuestos, gravámenes y tasas	61,850	88,118	59,869
Total	124	24,146	(3,503)

El activo corriente estimado por impuesto sobre la renta y complementarios a 31 de diciembre comprendía:

	2010	2009	2008
Pasivo - Provisión del año	48,780	61,445	41,455
Menos ajuste provisión año anterior	(692)		
Total pasivo impuesto de renta	48,088	61,445	41,455
Menos anticipos	(4,170)		
Menos: - Retención en la fuente y anticipos	(99,593)	(100,670)	(96,426)
Total impuesto de renta y complementarios por cobrar	(55,675)	(39,225)	(54,971)

El movimiento del impuesto de renta diferido durante el año fue el siguiente:
En millones de pesos colombianos

	2010	2009	2008
Saldo al inicio del año	(72,355)	(57,719)	(10,561)
Ajuste neto al impuesto diferido de años anteriores		(1)	(25,403)
Impuesto sobre la renta diferido en el año por efecto de:			
- Gastos provisionados no deducibles	(12,330)	5,008	2,007
- Provisión de otros activos no deducible	(10,236)	(351)	755
- Impuestos no deducibles	(6,323)	(531)	(1,189)
- Ajuste al gasto depreciación - diferencia contable y fiscal	865	167	(647)
- Reintegro de depreciación diferida	-	(2,644)	(747)
- Utilización de pasivos provisionados deducibles	7,416	2,676	979
- Utilización provisión de inventarios deducible	7,150	-	-
- Impuestos deducibles	6,059	1,189	2126
- Exceso de renta presuntiva sobre renta ordinaria (1)	(17,864)	(20,149)	(25,039)
- Impuesto dif. por pagar deducción crédito mercantil Carulla	8,371	-	-
Movimiento neto del año	(16,892)	(14,635)	(21,755)
Saldo al final del año (2)	(89,247)	(72,355)	(57,719)

(1) Esta partida para el año 2010, corresponde al 33% del exceso de renta presuntiva sobre la renta líquida ordinaria de la matriz y su filial Didetexo S.A. por COP 52,969 millones, y al 33% de COP 1,164 millones ajuste del exceso de renta presuntiva del año 2009 de la matriz y su filial de acuerdo con la declaración de renta.

(2) Incluido en el balance así:

	2010	2009	2008
Activo corriente			
Diferidos	(30,187)	(20,911)	(52,201)
Activo no corriente			
Diferidos, neto	(67,431)	(51,444)	(8,162)
Pasivo no corriente			

Diferidos	8,371	-	2,644
Total	(89,247)	(72,355)	(57,719)

La conciliación entre la utilidad contable y la renta gravable para efectos fiscales es la siguiente:
En millones de pesos colombianos

	2010	2009	2008
Utilidad contable antes de impuesto sobre la renta	286,722	194,112	173,022
Más:			
- Pérdida en retiro de construcciones y venta de inversiones	6,616	31,766	
- Provisión de inversiones	-	-	40,937
- Provisión de otros activos	71,562	5,334	700
- Gastos no deducibles por pasivos provisionados	22,947	20,746	40,988
- Provisión de merma desconocida	31,017	21,667	19,279
- Gravamen a los movimientos financieros	669	859	2,344
- Gasto provisión industria y comercio y predial	20,183	23,578	27,432
- Gastos no deducibles	12,250	7,998	24,650
- Recuperación depreciación en venta de activos fijos	4,818	6,893	-
- Reintegro de depreciación diferida	-	8,013	2,237
- Gastos no deducibles por limite sobre renta liquida	-	3,233	60,108
- Ajuste gasto depreciación por diferencia contable y fiscal	3,347	5,865	1,962
- Gasto amortización crédito mercantil de Carulla Vivero S.A.	-	19,305	18,017
- Reintegro de deducción por inversión de activos fijos productivos	1,203	27,054	15,728
- Gasto método de participación Didetexco S.A.	508	-	-
- Efecto filiales	1,354	81,550	27,181
Menos:			
- Retiro de utilidad en venta de activos fijos para declarar por ganancias ocasionales	(44,407)	(77,975)	(87,953)
- Ajuste por diferencia en cambio a la inversión en la sociedad Cativén S.A.	-	-	(8,901)
- Recuperación de provisión de activos (*)	(85,284)	(41,249)	(3,400)
- Provisión de pasivos de años anteriores, deducibles en el año actual	(31,620)	(48,204)	(52,219)
- Pagos del año de industria y comercio y predial	(18,362)	(22,007)	(26,464)
- Deducción crédito mercantil Carulla adicional a lo contable	(155,094)	(19,652)	(16,881)
- Provisión de inventarios del año anterior, deducible en el año actual	(22,088)	(81,715)	(21,155)
- Ingreso por método de participación de resultados	-	(95)	(3,307)
- Ingresos no constitutivos de renta ni de ganancia ocasional	(50)	(10,000)	(54,429)

- Otros ingresos no gravables	(491)	-	
- Deducción del 40% de la inversión en activos productores de renta	(51,452)	(35,897)	(186,686)
- Amortización excesos de renta presuntiva años anteriores y pérdida fiscal	-	(19,810)	-
Total renta líquida ordinaria	54,348	101,369	(6,810)

(*) En año 2010 se registró recuperación de provisión de Cativén S.A. por valor de COP 79,520 millones (2009 COP 7,755 millones), recuperación de provisión de Predios del Sur por valor de COP 451 millones (2009 Comercial Inmobiliaria COP 31,758 millones), recuperación de provisión de contratos en construcción COP 3,692 millones, (2009 no registró recuperación), recuperación de provisión activos fijos COP 1,142 millones (2009 COP 1,691 millones), recuperación de provisión de otras inversiones COP 479 millones (2009 COP 45 millones).

Las ganancias ocasionales para efectos fiscales de la matriz son las siguientes:
En millones de pesos colombianos

	2010	2009	2008
- Precio de venta de activos fijos inmuebles vendidos (poseídos por más de dos años)	13,497	152,778	100,394
- Precio de venta de activos fijos muebles vendidos	3,001	7,529	655
- Precio de venta de las inversiones vendidas	170,999	53,345	349
Total precio de venta	187,497	213,652	101,398
- Costo fiscal de activos fijos inmuebles vendidos	(9,020)	(123,115)	(97,946)
- Costo fiscal de activos fijos muebles vendidos	(2,847)	(4,517)	(764)
- Costo fiscal de las inversiones vendidas	(136,621)	(79,214)	(187)
Total costo fiscal	(148,488)	(206,846)	(98,897)
Ganancias ocasionales gravables	39,009	6,806	2,501
Impuesto a las ganancias ocasionales	12,873	2,246	825

El pasivo corriente por impuesto de renta se determinó así:
En millones de pesos colombianos

	2010	2009	2008
Patrimonio líquido al 31 de diciembre del año anterior	3,952,907	3,301,163	3,162,223
Menos patrimonio líquido a excluir	(375,675)	(276,297)	(258,619)
Patrimonio líquido base de renta presuntiva	3,577,232	3,024,866	2,903,604
Renta presuntiva sobre patrimonio líquido	107,317	90,746	87,106
Renta líquida ordinaria	54,348	101,369	(6,810)
Renta líquida gravable (1)	107,317	179,390	123,122
Impuesto de renta antes de ganancias ocasionales (33%)	35,415	59,199	40,630
Impuesto sobre ganancias ocasionales	12,873	2,246	825
Descuento tributario por inversión en compañías ganaderas	(200)	-	-
Total pasivo corriente por impuesto de renta	48,088	61,445	41,455
Gasto impuesto de renta corriente	48,088	61,445	41,455
Gasto impuesto de renta ajuste año anterior	692	-	-
Movimiento neto de impuestos diferidos	(16,892)	(14,635)	(21,755)
Gasto impuesto de renta	31,888	46,810	19,700

(1) Para el año 2009 la renta líquida gravable del grupo se conformó por la renta presuntiva de la matriz COP 75,495 millones, más la renta presuntiva de la filial Didetexco S.A. por COP 2,526 millones, más la renta líquida de la filial Carulla Vivero por COP 101,369 millones para un total de COP 179,390 millones. Para el año 2008 la renta líquida gravable del grupo se conformó por la renta presuntiva de la matriz COP 75,062 millones, más la renta presuntiva de la filial Didetexco S.A. por COP 815 millones, más la renta líquida de la filial Carulla Vivero por COP 47,245 millones para un total de COP 123,122 millones.

La conciliación entre el patrimonio contable y el patrimonio fiscal es la siguiente:
En millones de pesos colombianos

	2010	2009	2008
Patrimonio contable a 31 de diciembre	4,412,848	4,158,827	3,389,320
Más:			
- Saneamiento de activos fijos netos y reajustes fiscales	129,245	129,267	141,542
- Efecto filiales	116,213	823,193	665,468

- Provisión de activos fijos (Ver nota 9)	16,128	15,811	17,515
- Provisión de inversiones (Ver nota 8)	869	80,823	120,573
- Pasivos estimados para gastos	39,022	35,338	56,607
- Provisión de inventarios (Ver nota 7)	33,597	22,089	20,073
- Impuesto diferido por pagar (Ver nota 11)	8,371	-	2,644
- Amortización crédito mercantil Carulla Vivero S.A.	-	50,393	-
- Provisión de Industria y comercio	1,836	2,236	2,236
- Reajustes fiscales de activos fijos e inversiones temporales	11,115	11,115	58,925
- Eliminación de la depreciación acumulada por diferencia en vidas útiles contable y fiscal	3,242	5,865	6,545
- Provisión de cuentas por cobrar clientes (Ver nota 6)	3,161	8,323	10,549
- Provisión de largo plazo (Ver nota 6)	69,286		
Menos:			
- Valorizaciones de activos fijos (Ver nota 12)	(1,095,236)	(1,032,874)	(958,486)
- Valorizaciones inversiones (Ver nota 12)	(168)	(2,946)	(10,109)
- Impuesto diferido por cobrar (Ver nota 11)	(97,618)	(72,354)	(60,094)
- Exceso de amortización fiscal de intangible sobre la contable	(105,389)	-	
- Exceso depreciación fiscal sobre la contable			(8,013)
- Eliminación método de participación Carulla Vivero S.A.	-	(182,806)	(61,746)
- Eliminación método de participación Didetexco S.A.	(12,405)	(16,331)	(12,789)
- Amortización de diferidos por cargos capitalizados	(81,783)	(81,783)	(79,597)
- Diferencia entre saldo a favor impuesto renta contable vs fiscal	-	(1,279)	-
Total patrimonio líquido	3,452,334	3,952,907	3,301,163

Impuesto sobre la renta y ganancias ocasionales

Las disposiciones fiscales vigentes aplicables a la matriz y sus filiales estipulan que:

- a. La tasa de impuesto sobre la renta y del impuesto sobre ganancias ocasionales para los años 2010 y 2009 es del 33%.
- b. La base para determinar el impuesto sobre la renta no puede ser inferior al 3% de su patrimonio líquido en el último día del ejercicio gravable inmediatamente anterior.
- c. A partir del año gravable 2007 se eliminaron los ajustes integrales por inflación para efectos fiscales y se reactiva el impuesto a las ganancias ocasionales para las personas jurídicas, calculado sobre el total de ingresos que por este concepto obtengan los contribuyentes durante el año gravable.
- d. El porcentaje de reajuste anual para el costo de los bienes muebles e inmuebles que tengan carácter de activos fijos, para el año 2010 es de 2,35%, (2009 - 3.33%) y tendrá efectos únicamente en el patrimonio fiscal.
- e. A partir del año gravable 2007 y hasta el año gravable 2009, la deducción por inversiones efectivas realizadas en activos fijos reales productivos es del 40% y su utilización no genera utilidad gravada en cabeza de los socios o accionistas. Los contribuyentes que adquieran activos fijos productivos depreciables a partir del 1 de enero de 2007 y utilicen la deducción aquí establecida, sólo podrán depreciar dichos activos por el sistema de línea recta y no tendrán derecho al beneficio de auditoría aún cumpliendo los presupuestos establecidos para acceder al mismo en las normas tributarias. Con anterioridad al 1 de enero de 2007 sobre las inversiones en activos fijos productivos aplicaba esta deducción sin la obligación de depreciar estos bienes por el sistema de línea recta. En el caso de que los activos sobre los cuales se tomó el beneficio de descuento indicado anteriormente dejen de ser utilizados en la actividad productora de renta o sean enajenados, la proporción de este descuento equivalente a la vida útil restante al momento de su abandono o venta, constituyen un ingreso gravable a las tarifas vigentes.

Con la Ley 1430 de diciembre 29 de 2010 Se elimina la deducción especial por inversión en activos fijos reales productivos a partir del año gravable 2011. No obstante, se consagra para aquellos inversionistas que hubieran presentado solicitud para acceder a contratos de estabilidad jurídica antes del 1 de noviembre de 2010, la posibilidad de estabilizar esta norma por un término máximo de 3 años.

La matriz podrá solicitar hasta el año 2017 el 40% de estas inversiones ya que el artículo 158-3 del Estatuto Tributario se encuentra incluido en el contrato de Estabilidad Jurídica consagrado en la Ley 963 de julio de 2005, firmado con el Estado por un término de diez años contados a partir de agosto de 2007.

- f. A 31 de diciembre de 2009, la matriz y su filial Didetexco S.A. cuentan con una pérdida fiscal de COP 80,845 millones, por compensar y con un exceso de renta presuntiva sobre renta ordinaria por valor de COP 150,317 millones. De acuerdo con las disposiciones tributarias vigentes a partir del año gravable 2007 las sociedades podrán compensar sin limitación porcentual y en cualquier tiempo las pérdidas fiscales reajustadas fiscalmente, con las rentas líquidas ordinarias sin perjuicio de la renta presuntiva del ejercicio. Los excesos de renta presuntiva sobre renta ordinaria obtenidos a partir del año gravable 2007 podrán compensarse con las rentas líquidas ordinarias determinadas dentro de los cinco (5) años siguientes reajustados fiscalmente. Las pérdidas de las sociedades no serán trasladables a los socios. Las pérdidas fiscales originadas en ingresos no constitutivos de renta ni de ganancia ocasional, y en costos y deducciones que no tengan relación de causalidad con la generación de la renta gravable, en ningún caso podrán ser compensadas con las rentas líquidas del contribuyente.

En aplicación de los artículos 188 y 189 del Estatuto Tributario, por el año gravable 2010, la matriz y su filial Didetexco establecieron su pasivo de impuesto sobre la renta por el sistema de renta presuntiva, por el año gravable 2009, la matriz y su filial Didetexco S.A. establecieron su pasivo de impuesto sobre la renta, por el sistema de renta presuntiva, y sus filial Carulla Vivero por el sistema de renta líquida ordinaria basada en el artículo 178 del Estatuto Tributario.

Las declaraciones tributarias de los años 2008 a 2010 y del impuesto al patrimonio del año 2008 al 2010, están sujetas a revisión por parte de las autoridades fiscales, excepto la declaración de renta del año 2009 de la filial Carulla Vivero que se encuentra en firme por beneficio de auditoría. Los asesores tributarios y la administración de la matriz y sus filiales consideran que no se presentarán mayores impuestos a pagar, distintos de los provisionados hasta el 31 de diciembre de 2010.

Impuesto al patrimonio

En los términos de la Ley 1111 de 2006, por los años gravables 2007, 2008, 2009 y 2010, se creó el impuesto al patrimonio a cargo de las personas jurídicas, naturales y sociedades de hecho, contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta. Para efectos de este gravamen, el concepto de riqueza es equivalente al total del patrimonio líquido del obligado, cuyo valor sea igual o superior a tres mil millones de pesos.

La base para el cálculo de dicho impuesto corresponde al patrimonio líquido al 1 de enero de 2007 y la tarifa al 1.2%.

El impuesto para el año gravable 2010 asciende a la suma de COP 26,101 millones (2009 COP -26,101 millones), el cual fue registrado por la matriz y sus filiales como menor valor de la revalorización del patrimonio.

Cambios del impuesto a patrimonio con la reforma tributaria de diciembre de 2009

El Gobierno Nacional sancionó la Ley 1370 de diciembre 30 de 2009, creó un nuevo impuesto al patrimonio por el año gravable 2011, a cargo de las personas jurídicas, naturales y sociedades de hecho, contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta. Para efectos de este gravamen, el concepto de riqueza es equivalente al total del patrimonio líquido del obligado, cuyo valor sea igual o superior a tres mil millones de pesos.

La base para el cálculo de dicho impuesto corresponde al patrimonio líquido al 1 de enero de 2011 y la tarifa es del 2,4% para patrimonios cuya base gravable sea igual o superior a tres mil millones de pesos (COP 3,000,000,000) sin que exceda de cinco mil millones de pesos (COP 5,000,000,000) y del 4.8% para patrimonios cuya base gravable sea igual o superior a cinco mil millones de pesos (COP 5,000,000,000).

El impuesto al patrimonio para el año 2011 deberá pagarse en ocho cuotas iguales, durante los años 2011, 2012, 2013 y 2014, dentro de los plazos que establezca el Gobierno Nacional.

Cambios del impuesto al patrimonio con la reforma tributaria de diciembre de 2010

El Gobierno Nacional sancionó con la Ley 1429 de diciembre 29 de 2010, e introdujo cambios en materia de impuesto al patrimonio por el año gravable 2011, a saber:

A. Aclaración de la base gravable a tener en cuenta para efectos de aplicación de la tarifa

Se modifica el artículo 296-1 del Estatuto Tributario aclarando que la tarifa del impuesto se aplica sobre la base gravable definida en el artículo 295-1, cuando el patrimonio líquido del contribuyente supere los topes de COP 3,000 y COP 5,000 millones establecidos en la ley 1370 de 2009.

B. Composición de la base gravable para efectos de determinar el impuesto a cargo de los contribuyentes

Se incluyen dos reglas que buscan controlar las disminuciones de los patrimonios base del impuesto:

1. Si el contribuyente llevó a cabo procesos de escisión durante el año 2010, deberá sumar los patrimonios de las sociedades escindidas y beneficiarias con el fin de calcular el impuesto a su cargo.
2. Si el contribuyente durante el año 2010 constituyó sociedades anónimas simplificadas, deberá sumar a su patrimonio, el patrimonio de los nuevos entes legales con el fin de determinar la base gravable del impuesto al patrimonio.

C. Algunas consideraciones adicionales con ocasión del decreto de emergencia social 4825 de 2010

Con ocasión de la expedición del decreto 4825 de 2010, se adoptaron las siguientes medidas adicionales a tener en cuenta:

1. La creación de un impuesto al patrimonio sobre patrimonios líquidos superiores a COP 1,000 y COP 2,000 millones, a razón de un 1% y 1.4%, respectivamente.
2. Se establece una sobretasa del 25% para los contribuyentes del impuesto al Patrimonio de la ley 1370 de 2009, para quienes la tarifa efectiva pasaría del 2.4% al 3% (para patrimonios líquidos entre COP 3,000 y COP 5,000 millones), y del 4.8% al 6% (para patrimonios líquidos superiores a COP 5,000 millones).

7.11 INFORMACIÓN RELATIVA A LAS INVERSIONES EN CAPITAL QUE SE TENÍAN COMPROMETIDAS AL FINAL DEL ÚLTIMO EJERCICIO Y DEL ÚLTIMO TRIMESTRE REPORTADO, ASÍ COMO DEL DETALLE ASOCIADO A DICHAS INVERSIONES Y LA FUENTE DE FINANCIAMIENTO NECESARIA

Para el segundo semestre de 2011 la compañía tiene previsto realizar la apertura de 45 almacenes, los cuales cuentan con un área de ventas total de aproximadamente 21,000 m² y para los cuales se requieren inversiones cercanas a los COP 87,000 millones.

Adicionalmente, se efectuarán 9 conversiones, 7 ampliaciones de almacenes y 7 aperturas de Estaciones de Servicio con inversiones cercanas a los COP 61,000 millones. De igual forma, se finalizará en el mes de julio la segunda etapa del proyecto inmobiliario que amplía el Centro Comercial San Pedro Neiva, con una inversión de COP 1,900 millones y un GLA adicional de 9,500 m².

En la actualidad tenemos 4 proyectos de centros comerciales en estructuración, los cuales incluirán como Almacén Ancla hipermercados Éxito existentes y aportarán cerca de 100,000 m² de GLA para el año 2014. Adicionalmente se están explorando oportunidades sobre 11 plazas adicionales en ciudades principales e intermedias con potencial de desarrollo inmobiliario en el mediano plazo y que podrían aportar 150,000 m² adicionales de GLA al portafolio de la compañía.

(En millones de pesos Colombianos)	2008	2009	2010	jun-11
Adquisición de propiedades, planta y equipo	(470,526)	(151,182)	(194,466)	(84,126)
Adquisición de cargos diferidos	(76,599)	(14,141)	(60,293)	(32,710)
Adquisición de intangibles	(8,039)	(140,076)	(12,114)	(4,351)
Ingreso por venta de propiedades, planta y equipo	104,101	225,029	35,875	30,240
Adquisición de inversiones	(10,545)	(314,158)	(5,200)	(10,800)
Total inversiones de capital	(461,608)	(394,528)	(236,198)	(101,747)

7.12 EXPLICACIÓN DE LOS CAMBIOS IMPORTANTES OCURRIDOS EN LAS PRINCIPALES CUENTAS DEL BALANCE DEL ÚLTIMO EJERCICIO ASI COMO LA TENDENCIA GENERAL EN LAS MISMAS EN LOS ULTIMOS TRES AÑOS

7.12.1 Balances Generales consolidados

En los últimos tres años, el Grupo Éxito ha incrementado de manera significativa su nivel de activos asociado en especial a la fusión con Carulla Vivero. Esta integración operativa convierte al Grupo Éxito en la empresa de comercio al detal líder en el contexto nacional, con las principales marcas del país en los formatos hipermercado y supermercado.

A continuación se detallan las principales cifras de los Balances Generales consolidados de ÉXITO:

Balance general consolidado

COP millones	2008	2009	2010	jun-10	jun-11
Activo	6,208,356	6,325,051	6,640,448	6,188,994	6,383,270
Activo corriente	1,674,645	1,709,241	2,021,255	1,640,087	1,815,258
Disponible	185,031	396,110	516,325	227,116	345,987
Inversiones negociables	221,033	246,464	280,733	355,153	296,275
Deudores	258,180	230,824	341,541	259,563	323,442
Inventarios	948,918	806,283	840,909	760,553	808,312
Diferidos, neto	61,483	29,560	41,747	37,702	41,242
Activos no corrientes	4,533,711	4,615,810	4,619,193	4,548,907	4,568,012
Deudores	58,376	59,441	51,745	59,742	35,071
Inversiones permanentes	179,485	124,835	62,702	125,201	69,676
Propiedad, planta y equipo, neto	2,322,813	2,161,374	2,149,780	2,114,431	2,102,817
Intangibles, neto	799,038	1,021,607	1,004,933	1,003,833	990,752
Diferidos, neto	203,609	211,039	231,268	200,636	242,260
Otros activos	285	285	285	285	285
Valorizaciones	970,105	1,037,229	1,118,480	1,044,779	1,127,151
Pasivo	2,683,894	2,162,759	2,225,024	2,056,376	2,133,366
Pasivo corriente	1,833,241	1,559,192	1,924,992	1,602,769	1,833,163
Obligaciones financieras	476,527	231,946	357,325	234,254	119,835
Proveedores	904,289	972,810	1,089,877	891,177	1,058,350
Cuentas por pagar	280,231	179,137	273,897	218,525	270,247
Impuestos, gravámenes y tasas	59,869	88,118	61,850	121,555	259,129
Obligaciones laborales	47,490	37,094	50,841	38,219	49,045
Pasivos estimados y provisiones	50,910	34,690	42,522	53,391	57,597
Bonos	-	-	30,350	30,350	-
Otros pasivos	13,925	15,397	18,330	15,298	18,960
Pasivos no corriente	850,653	603,567	300,032	453,607	300,203
Obligaciones financieras no corrientes	547,507	283,664	-	165,876	-
Obligaciones laborales	510	732	575	732	575
Pasivo estimado pensiones de jubilación	13,817	14,085	16,844	14,109	16,844
Bonos	255,000	255,000	224,650	224,650	224,650
Diferidos, neto	15,130	8,355	15,168	7,576	15,243
Otros pasivos	18,689	41,731	42,795	40,664	42,891
Interés minoritario	135,142	3,465	2,576	3,473	2,750
Patrimonio de los accionistas	3,389,320	4,158,827	4,412,848	4,129,145	4,247,154
Total pasivo más patrimonio	6,208,356	6,325,051	6,640,448	6,188,994	6,383,270

7.12.2 Cambios significativos en las diferentes cuentas de los Balances Generales consolidados

Cambios en los activos

Los activos a diciembre de 2010 sumaron COP 6,640,448 millones y COP 6,325,051 año 2009 creciendo el 5%, los cambios significativos se observa en una aumento del disponible, las inversiones negociables y los deudores.

Las inversiones permanentes disminuyen un 49.8%, al pasar de COP 124,835 millones en 2009 a COP 64,702 en 2010, principalmente por la venta de la inversión en Cativen.

Las valorizaciones de los activos alcanzaron los COP 1,118,480 millones en 2010 y a COP 1,037,229 millones en 2009, con un crecimiento del 7.8%, originado por la aplicación de las valorizaciones, de acuerdo a las políticas contables.

Cambios en los pasivos

Los pasivos totales ascendieron a COP 2,225,024 millones en el año 2010 y COP 2,162,759 año 2009, con un aumento del 2.9% de un año a otro.

Las obligaciones financieras de corto y largo plazo, ascendieron a COP 612,325 millones (COP 770,610 año 2009), estas incluyen bonos por COP 255,000 millones y créditos en moneda extranjera por valor de USD 153 millones, mostrando una disminución del 20.5%.

Los proveedores ascendieron a COP 1,089,877 millones en el 2010 y COP 972,810 año 2009, con un crecimiento del 12%.

Cambios en el patrimonio

El patrimonio alcanzó COP 4,412,848 millones en el año 2010 y COP 4,158,827 año 2009 con un incremento del 6.1%.

Cambios en deudas de orden

Esta cuenta registró COP 4,105,126 millones en el 2009 y COP 3,526,411 millones en el 2010 con una reducción del 14.1%. La disminución principal se observa en las deudas fiscales con un porcentaje del 61% de disminución al pasar de COP 1,551,730 a COP 599,233, La variación refleja las diferencias existentes con la contabilidad, provenientes de las diferencias en deducciones contables y fiscales en la determinación de la renta líquida y en un aumento del 25.8% en las deudas de control, específicamente en los créditos a favor no utilizados.

8. CAPÍTULO 8 – ESTADOS FINANCIEROS

8.1 ESTADOS FINANCIEROS DE ÉXITO

Los siguientes estados financieros se presentan como Anexos al Prospecto

8.1.1 Estados financieros comparativos a junio de 2011 y junio de 2010

8.1.2 Estados financieros comparativos a diciembre de 2010 y diciembre de 2009

8.1.2.1 Notas a los estados financieros diciembre de 2010 y diciembre de 2009

8.1.2.2 Certificación de los estados financieros

8.1.2.3 Dictamen del revisor fiscal

8.1.3 Estados financieros comparativos a diciembre de 2009 y diciembre de 2008

8.1.3.1 Notas a los estados financieros diciembre de 2009 y diciembre de 2008

8.1.3.2 Certificación de los estados financieros

8.1.3.3 Dictamen del revisor fiscal

8.2 ESTADOS FINANCIEROS DE ÉXITO CONSOLIDADOS

8.2.1 Estados financieros consolidados comparativos a junio de 2011 y junio de 2010

8.2.2 Estados financieros consolidados comparativos a diciembre de 2010 y diciembre de 2009

8.2.2.1 Notas a los estados financieros consolidados diciembre de 2010 y diciembre de 2009

8.2.2.2 Certificación de los estados financieros

8.2.2.3 Dictamen del revisor fiscal

8.2.3 Estados financieros consolidados comparativos a diciembre de 2009 y diciembre de 2008

8.2.3.1 Notas a los estados financieros consolidados diciembre de 2009 y diciembre de 2008

8.2.3.2 Certificación de los estados financieros

8.2.3.3 Dictamen del revisor fiscal

8.3 ESTADOS FINANCIEROS DEL NEGOCIO URUGUAYO.

8.3.1 Estados financieros comparativos a junio de 2011 y junio de 2010 certificados con sus notas y dictamen del auditor independiente

8.3.2 Estados financieros a diciembre de 2010 certificados con sus notas y dictamen del auditor independiente

CAPÍTULO 9 – INFORMACION SOBRE RIESGOS DEL EMISOR

El Inversor potencial de esta emisión deberá considerar los riesgos descritos a continuación, así como la información adicional incluida en este Prospecto. En caso de que alguno de estos riesgos se materialice podría variar la demanda de las Acciones Ordinarias emitidas o el precio de mercado de éstas. La incertidumbre de los hechos no permite estimar su efecto.

9.1 RIESGOS ASOCIADOS A COLOMBIA Y LA REGIÓN

Riesgos relacionados con la política colombiana y el entorno de la región

Colombia ha experimentando periodos de violencia e inestabilidad, lo cual podría afectar la economía y la Compañía

Colombia ha experimentado periodos de violencia desde las pasadas cuatro décadas, principalmente causada por actividades de la guerrilla, grupos paramilitares y el narcotráfico. En respuesta a esto, el gobierno colombiano ha implementado medidas de seguridad y ha fortalecido sus fuerzas militares, policiales, creando unidades especializadas para confrontar esta problemática. A pesar de los esfuerzos realizados, la violencia asociada a dichas actividades sigue sucediendo, lo cual podría tener un impacto negativo en la economía colombiana futura. No se podrá asegurar que los clientes, empleados o activos de la Compañía no serán afectados por alguna de estas circunstancias.

El desarrollo y percepción de riesgo en otros países de la región, especialmente en mercados emergentes, pueden generar efectos contraproducentes en la seguridad y estabilidad de la economía colombiana y en las Acciones Ordinarias emitidas

Los valores emitidos por compañías colombianas pueden verse afectados por la situación económica y de mercado en otros países, incluidos los países latinoamericanos y de otros mercados emergentes. Los valores emitidos por compañías colombianas pueden verse afectados por asuntos económicos y circunstancias políticas que se presenten en países como Venezuela, Ecuador, Perú, Brasil y Bolivia. A pesar de que las condiciones económicas de América Latina y otros mercados emergentes puede diferir significativamente de las condiciones económicas de Colombia, la reacción de los inversionistas a los eventos en estos otros países puede tener un efecto adverso en el valor de mercado de los valores emitidos por compañías colombianas.

Como resultado de crisis financieras en otros países, los inversionistas pueden asumir mayor precaución y prudencia en relación con sus inversiones, en particular aquellas en países emergentes. La crisis en otros mercados emergentes puede disminuir el entusiasmo de los inversionistas hacia valores emitidos por compañías colombianas y por ende puede afectar el precio de mercado de las Acciones Ordinarias. Este efecto puede también hacer más difícil el acceso, por parte de la Compañía y de sus subordinadas, a los mercados de capitales para financiar sus operaciones futuras en términos razonables.

Tendencias económicas locales, regionales o de carácter mundial adversas pueden afectar la economía de cualquiera de los países donde ÉXITO tiene o llegue a tener inversiones u operaciones

El desempeño de ÉXITO y en especial su situación financiera, podrá verse afectada positiva o negativamente por fluctuaciones en las condiciones macroeconómicas de Colombia, tales como, costos laborales, inflación, devaluación, tasas de interés, impuestos e inestabilidad social entre otros.

Adicionalmente, la presencia que tendrá ÉXITO en Uruguay, o los nuevos negocios que se desarrollen dentro de la estrategia de internacionalización, llevan a que la Compañía, no solo esté sometida a la influencia de tendencias económicas locales, sino también a las regionales. Esta influencia no solo cubre la política macroeconómica de los países, sino que incluye también las decisiones o la emisión de

políticas de los gobiernos en materia de inversión y el cumplimiento de regulaciones ambientales de cada país.

El Emisor no puede asegurar que recibirá una compensación total por la venta de la participación en Cativén S.A.

En el 2009, el gobierno de Venezuela le solicitó al Emisor vender sus acciones de Cativén, en la cual en ese momento el Emisor tenía una participación del 28.6%. En el 2010, el Emisor y Casino concluyeron un acuerdo con el gobierno venezolano para la compensación de las acciones de Cativén a ser vendidas por el Emisor y por Casino, de conformidad con las cuales el Emisor tiene derecho a recibir USD 90,5 millones. Los pagos deberán hacerse a Casino dentro del cronograma establecido en el acuerdo, y Casino le suministrará al Emisor la participación correspondiente. A la fecha de este memorando de oferta, el Emisor ha recibido USD 54,3 millones, y se espera que reciba los USD 36,2 millones restantes a finales de 2011. Sin embargo, el Emisor no puede asegurar que el gobierno de Venezuela cumpla con su obligación y le pague al Emisor el saldo pendiente.

Riesgos relacionados con el entorno económico colombiano

El aumento de la deuda pública y la fluctuación de la tasa de cambio podrían afectar la economía

El déficit fiscal colombiano y el aumento de la deuda pública podrían afectar la economía. El déficit fiscal del Gobierno Nacional Central colombiano para 2010 fue de 3.8% del PIB, valorado en un monto total de COP 19.3 billones. La tasa de cambio peso/dólar ha presentado un comportamiento inestable durante el último año. En el 2010 experimentó una devaluación ocasionada por la crisis financiera mundial. El Gobierno y el Banco de la República no han anunciado ninguna regulación para la tasa de cambio, por lo que no existe en el país una estabilidad cambiaria. Siguiendo el panorama anterior no existe certeza para garantizar la subsistencia del crecimiento y la seguridad relativa que había venido presentando en los últimos años la economía colombiana.

Altas tasas de interés podrían generar un impacto negativo en el negocio, los resultados operacionales, las condiciones y perspectivas financieras y en el precio de mercado de las Acciones Ordinarias

Las tasas de inflación en Colombia han sido altas y es imposible asegurar que no regresarán a esos niveles. La tasa de inflación a diciembre de 2010 fue 3.2%. Una alta tasa de inflación dificultaría el acceso a los mercados de capitales internos y externos y, por ende, afectaría el plan de inversiones de la Compañía. Adicionalmente, el aumento inflacionario ejercería presión sobre la capacidad de compra de los clientes o conducir al Banco de la República a tomar medidas anti inflacionarias tales como incrementar las tasas de interés. Presiones inflacionarias podrían afectar los negocios, las operaciones, las condiciones y perspectivas financieras y el precio de las Acciones Ordinarias.

Variaciones en las tasas de interés podrían tener efectos negativos en los negocios, condiciones financieras, resultados operativos y el precio de mercado de las Acciones Ordinarias

La Compañía está expuesta al riesgo de variaciones en las tasas de interés. La deuda denominada en pesos está expuesta a variaciones en las tasas de interés de largo plazo y en la tasa de corto plazo, DTF.

Incrementos en las tasas mencionadas generarían un aumento en los pagos relacionados con el servicio de la deuda y la Compañía podría no ser capaz de aumentar los precios de sus productos para compensar el impacto de los incrementos mencionados. Si la Compañía no es capaz de ajustar sus precios, sus ingresos no serían suficientes para compensar los mayores gastos relacionados con los créditos, lo cual afectaría los negocios, las condiciones financieras, los resultados de la operación y, por ende, el precio de las Acciones Ordinarias.

Riesgos relacionados con el entorno legal colombiano

Los frecuentes cambios de la legislación colombiana, particularmente en materia tributaria, podrían generar efectos adversos sobre los resultados consolidados

La legislación colombiana es dinámica particularmente en el tema de los impuestos. En años recientes el Congreso colombiano ha implementado el cobro de nuevos tributos y ha extendido el término de vigencia de otros. Por ejemplo, el Congreso Colombiano promulgó la Ley 863 de 2003 para imponer un impuesto extraordinario "Impuesto al Patrimonio" para los años fiscales de 2004, 2005 y 2006. Sin embargo, con la Ley 1111 de 2006 el Congreso colombiano extendió el término de dicho impuesto hasta el 2010. No es posible asegurar que no habrá cambios en materia impositiva.

El contrato de estabilidad jurídica, suscrito entre ÉXITO y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, no contempla dentro de su objeto garantizar estabilidad a la Compañía frente a modificaciones al denominado Impuesto al Patrimonio.

En el evento de una auditoría, las autoridades tributarias colombianas podrían estar en desacuerdo con la forma en que la Compañía interpreta alguna(s) normas tributarias e iniciar procesos administrativos que podrían resultar en sanciones para la Compañía.

Cambios desfavorables en las leyes o regulaciones gubernamentales pueden afectar los negocios de la Compañía

Los negocios de la Compañía están sujetos a leyes, regulaciones y requerimientos administrativos que tienen un impacto en diferentes áreas en las que se realizan las operaciones diarias. No es posible predecir la naturaleza de leyes y regulaciones futuras, ni su interpretación y aplicación por parte de autoridades nacionales o locales con el fin de establecer su impacto en los negocios de la Compañía. Esto puede generar efectos que dificulten la capacidad de ÉXITO de administrar los almacenes existentes o de abrir nuevos, especialmente por las dificultades para obtener las licencias requeridas. Se han presentado intentos para restringir la ubicación de nuevos almacenes debido a los denominados POT (Planes de Ordenamiento Territorial). Resulta difícil predecir o garantizar que este tipo de regulaciones no se adopten en el futuro, lo cual podría afectar el plan de crecimiento y de expansión de la Compañía. Cambios regulatorios podrían requerir nuevos estándares para algunos productos o exigir el retiro de los mismos. Estos requerimientos podrían tener un efecto adverso en los resultados operacionales y condiciones financieras de la Compañía.

Cambios en las políticas económicas colombianas podrían tener un efecto desfavorable sobre el negocio, los resultados operacionales, las condiciones y perspectivas financieras

El gobierno colombiano y el Banco de la República han tenido una influencia sustancial en la economía colombiana, por cuanto tienen la capacidad de realizar cambios en la política fiscal, monetaria y cambiaria. El Presidente de Colombia y el Banco de la República tienen la capacidad de determinar las políticas y acciones del gobierno relacionadas con la economía colombiana y, en consecuencia, es imposible garantizar que la evolución futura de las políticas gubernamentales no afectará los negocios y la condición financiera de la Compañía, así como el precio de las Acciones Ordinarias.

9.2 RIESGOS RELACIONADOS CON EL SECTOR RETAIL EN COLOMBIA Y LOS NEGOCIOS DE ALMACENES ÉXITO.

ÉXITO participa en un mercado intensamente competido y una mayor competencia podría afectar los resultados del negocio

La industria del *retail* en Colombia se caracteriza por tener una amplia competencia y una fuerte presión en los márgenes de rentabilidad. El número y tipo de competidores y el grado de competencia observado en cada uno de los almacenes varía de acuerdo con la ubicación. La competencia se concentra principalmente en diversos factores como precio, ubicación, selección de productos, calidad de la mercancía (particularmente en frescos y alimentos preparados), servicio, condiciones de las tiendas y

promociones. La Compañía enfrenta además una fuerte competencia de actores internacionales y de operadores domésticos de supermercados y cadenas de *retail*, incluyendo Carrefour y Olímpica, y existe la posibilidad de que otros competidores internacionales entren directamente en el mercado colombiano o a través de alianzas.

La Compañía compite por clientes, empleados, ubicaciones, productos y servicios. Para competir de una manera efectiva con aquellos competidores que establecen sus precios por debajo de la Compañía, esta podría verse obligada a disminuir los precios de los productos.

Adicionalmente, algunos de sus competidores han anunciado planes de expansión y modernización, lo cual lleva a la Compañía a responder, en algunos casos, con la implementación de reducción de precios en las tiendas afectadas. A medida que otros competidores expanden sus operaciones en Colombia y otros competidores internacionales entren en el mercado colombiano, la competencia se intensificará y podría impactar el desempeño de ÉXITO o causar pérdidas en su participación de mercado. Las condiciones económicas y operativas existentes en cada momento, determinarán la capacidad de la Compañía para responder efectivamente a las presiones competitivas y a los cambios en los mercados del *retail*. La expansión agresiva de un competidor o la entrada de un nuevo competidor, podrían afectar el rendimiento financiero de la Compañía.

Los mercados en los cuales compite la Compañía podrían tener una rápida consolidación. Esto podría afectar la posición de mercado de ÉXITO

En los últimos años, el sector del *retail* en Colombia ha presentado una fuerte consolidación a medida que las grandes cadenas de *retail* ganan participación de mercado a costa de almacenes pequeños o independientes. Es posible que ocurra una mayor consolidación en el futuro a medida que aumenta la competencia y las economías de escala se vuelven más importantes. Una mayor consolidación de un competidor afectaría la situación competitiva del sector en Colombia, lo cual, a su vez, podría afectar la posición de ÉXITO en el mismo y los resultados de sus operaciones.

La efectividad y calidad de la publicidad y los programas promocionales de la competencia podrían tener un efecto negativo en los resultados operacionales y condiciones financieras de la Compañía

El buen desempeño de ÉXITO en el negocio del *retail* depende de una publicidad efectiva y de campañas de mercadeo dirigidas a incrementar las ventas de la Compañía. La Compañía realiza promociones semanales, mensuales y por temporadas, diferenciadas por cada uno de los formatos. La Compañía enfoca sus esfuerzos de mercadeo en los programas de fidelización y en los principales medios de comunicación, especialmente la televisión. Si los competidores incrementan sus gastos en publicidad y promoción o si su publicidad y promoción son más efectivas que las de la Compañía, ésta deberá incrementar los gastos de publicidad o las ventas podrían decrecer, lo cual tendría un efecto material adverso en los resultados operacionales y financieros de ÉXITO.

El sector colombiano del retail y la industria de los supermercados podrían saturarse e impedir los planes de expansión y las metas de crecimiento que pretende la Compañía

El crecimiento de las ventas de ÉXITO se logra mediante el aumento en las ventas en las tiendas existentes y la apertura de nuevas tiendas. Si el sector del *retail* y la industria de los supermercados continúan expandiéndose y llegase a saturarse en relación con la capacidad de compra de los consumidores colombianos, la capacidad de ÉXITO para crecer podría verse limitada.

Riesgos relacionados con operaciones actuales o futuras por fuera de Colombia

En el futuro, ÉXITO podría expandir sus operaciones fuera del país. Los resultados de cualquier expansión dependerán de la habilidad de la Compañía de adaptarse a mercados extranjeros donde no tiene experiencia y no es posible asegurar que los resultados sean satisfactorios. No hay certeza que la

Compañía sea capaz de realizar una expansión por fuera de Colombia de manera exitosa, lo cual podría tener algún efecto negativo en el negocio, las condiciones financieras y los resultados operacionales.

La inhabilidad para anticipar las tendencias de la moda y los gustos de los consumidores podría afectar negativamente las operaciones de ÉXITO y los márgenes de rentabilidad

Una porción de los ingresos operativos y del flujo de caja está derivado del negocio textil que posee la compañía de vestuario Didetexco, la cual se dedica a la elaboración de prendas de vestir que se venden con marcas propias. Las ventas de prendas de vestir con marcas propias generan un mayor margen de utilidad. El éxito en el negocio de textiles depende de la habilidad de identificar los gustos de los consumidores y proveer mercancía que satisfaga la demanda de los mismos en un tiempo oportuno y a precios competitivos. Los cambios en las preferencias de los consumidores se basan en la moda y las condiciones climáticas. En la medida en que la Compañía malinterprete el mercado para su mercancía o los productos para esos mercados, las ventas se verán afectadas y las reducciones de precios requeridas para vender el exceso de inventarios afectarán de manera negativa los resultados operativos y los márgenes de utilidad.

El crecimiento futuro y la apertura de tiendas puede no ser un crecimiento rentable

ÉXITO continúa con su plan de expansión a nivel nacional, inaugurando y reconvirtiendo tiendas tanto en ciudades principales como intermedias. Pero resulta imposible asegurar que los crecimientos o expansiones continuas y progresivas generen una rentabilidad adicional al negocio. No siempre cuando se inician operaciones en nuevas tiendas o cuando éstas son reconvertidas a otros formatos, se reciben mejores ingresos, ya que hay costos que se incrementan y factores que pueden generar pérdidas. Es así, que la apertura o conversión de almacenes depende de la capacidad de la compañía de identificar correcta y estratégicamente los puntos en donde deben ser inauguradas las tiendas o reconvertirlas en nuevos formatos.

ÉXITO podría enfrentar barreras para su expansión en Colombia, incluyendo las conversiones de algunos de sus almacenes, lo cual podría afectar negativamente el desempeño financiero de la Compañía

La expansión exitosa de ÉXITO depende de su habilidad en el negocio de *retail* en nuevos mercados en Colombia y su capacidad de incrementar el número de tiendas en aquellos mercados donde actualmente tiene operaciones. La capacidad de abrir nuevas tiendas y convertir las tiendas existentes en otros formatos depende de su habilidad para encontrar, contratar y retener personal calificado y de adquirir ubicaciones para nuevos almacenes en términos aceptables. La regulación de uso de tierras y otras restricciones en la construcción de edificaciones que alberguen nuevas tiendas, leyes locales que restrinjan las operaciones de la Compañía y acciones de la comunidad local en contra de la ubicación de alguna tienda específica podrían afectar la apertura de nuevos almacenes, conversiones de algunas de las tiendas existentes o la reubicación o ampliación de unidades existentes en ciertas ciudades o departamentos. El incremento en los costos inmobiliarios, de construcción y desarrollo podría también limitar las oportunidades de crecimiento de la Compañía y de convertir algunos de los almacenes. Si la Compañía no es capaz de abrir nuevos hipermercados, supermercados, tiendas de descuento u otros formatos, o de continuar con la conversión de sus almacenes en otros formatos, los resultados financieros podrían verse afectados de forma negativa. Adicionalmente, si los consumidores en los mercados en los cuales la Compañía se expande no son receptivos al negocio, los resultados financieros podrían verse afectados.

Riesgos adicionales asociados con el desarrollo, renovación y actividades de construcción incluyen:

- Los costos de capital del programa de expansión son altos y la Compañía podría no ser capaz de conseguir suficiente financiación en tiempos y términos aceptables;
- Los costos de construcción de un proyecto podrían exceder los estimativos originales, haciéndolo poco rentable;
- La falta de espacios inmobiliarios con costos razonables;

- Las tasas de ocupación y alquileres en un complejo inmobiliario donde la Compañía tiene la intención de alquilar a otros negocios, podrían no ser suficientes para hacer el proyecto rentable;
- Las construcciones podrían no ser terminadas en los cronogramas originales, lo cual podría resultar en un incremento en los gastos de servicio de la deuda y en los costos de construcción; y
- La inhabilidad o la demora en obtener todos los permisos y licencias requeridos.

Cualquier dificultad o retraso en completar satisfactoriamente los proyectos de construcción o las conversiones podría tener efectos negativos materiales en las condiciones financieras y resultados operacionales de la Compañía.

Las leyes de competencia en Colombia pueden limitar la capacidad de expansión de la Compañía a través de adquisiciones o Joint Ventures

Las leyes de competencia en Colombia pueden llegar a restringir algunas de las actividades de la Compañía, incluyendo la posibilidad de entrar en nuevos negocios, negocios complementarios o Joint Ventures y de realizar adquisiciones. La no objeción de la SIC, autoridad de la competencia en Colombia, es requerida por la Compañía para adquirir o vender negocios significativos o para entrar en negocios de Joint Ventures. La SIC puede objetar o imponer condiciones para futuras adquisiciones o Joint Ventures en que la Compañía quisiera incursionar.

Los ingresos operativos son sensibles a las condiciones que causan variaciones en los precios

El negocio de ÉXITO se caracteriza por alta rotación de inventarios y bajos márgenes de utilidad. La Compañía realiza una porción significativa de sus ventas a precios que se basan en el costo de los productos más un margen. Como resultado, los márgenes de utilidad podrían verse afectados en periodos de deflación. Adicionalmente, los negocios de la Compañía podrían verse afectados por otros factores, tales como el control de inventarios, presiones competitivas sobre los precios, condiciones climáticas severas, incrementos en el precio de la gasolina y otros costos de transporte que aumentan el costo de los productos. Si la Compañía no es capaz de transferir estos incrementos de costos a sus clientes, los márgenes de utilidad disminuirían.

Cambios en los descuentos e incentivos promocionales por parte de los proveedores podrían tener un efecto negativo sobre la rentabilidad

ÉXITO obtiene una parte de sus ingresos de descuentos e incentivos promocionales por parte de los proveedores. Los ingresos incluyen cargos a los proveedores por la venta de sus productos en los almacenes, descuentos e incentivos promocionales, bonos y honorarios por la realización de actividades promocionales utilizando la información de clientes que posee ÉXITO. Si alguno de los más importantes proveedores termina estos acuerdos, los márgenes de utilidades de los productos afectados sufrirían un impacto, lo cual afectaría los negocios, la situación financiera y los resultados de las operaciones de ÉXITO.

Riesgos asociados a los proveedores podrían afectar el desempeño financiero de ÉXITO

Los productos que ÉXITO vende provienen de una gran variedad de proveedores nacionales e internacionales. La habilidad para encontrar proveedores que cumplan con los estándares de calidad de ÉXITO y que cumplen con la entrega de productos oportuna y eficientemente, es un reto mayúsculo. Las condiciones políticas y económicas en Colombia o en los países en los que se encuentran localizados los proveedores, su inestabilidad financiera o su incapacidad para cumplir los estándares de ÉXITO, sus problemas laborales, la falta de disponibilidad de sus materias primas, problemas de calidad, variaciones en las tasas de cambio, disponibilidad y costo del transporte, inflación y otros factores relacionados con los proveedores y los países en los que se encuentran ubicados están por fuera del control de ÉXITO. Adicionalmente, las políticas de comercio exterior de Colombia, los aranceles sobre productos importados que podrían depender del país de origen o de las especificaciones del producto, así como otros factores relacionados con el comercio exterior, también están por fuera del control de ÉXITO. Estos y otros

factores que afectan a los proveedores y el acceso a los productos, podrían afectar el desempeño financiero de la Compañía.

Los resultados hasta ahora obtenidos no garantizan futuros resultados

Los resultados operacionales periódicos podrían variar por diversas razones, incluyendo pérdidas en nuevos almacenes, cambios en la mezcla de ventas, variaciones en los precios respondiendo a factores de competencia, incremento en los costos de operación de los almacenes, escasez de los productos, terremotos, interrupciones causadas por condiciones climáticas severas, pérdidas por siniestros no asegurados u otras pérdidas. Adicionalmente, los resultados operativos trimestrales podrían fluctuar de manera significativa como resultado de cambios en el cronograma de apertura de nuevos almacenes y adquisiciones, los resultados obtenidos por los almacenes nuevos y los cambios en las proyecciones asociados a operaciones eliminadas. Por consiguiente, los resultados históricos de las operaciones no son indicativos de los resultados de las operaciones en el futuro.

La compra de bienes a través del Internet podría afectar negativamente las ventas de los almacenes y centros comerciales de ÉXITO

En los últimos años, las ventas del *retail* por medio de la red han tenido un crecimiento considerable en Colombia, aunque la participación de mercado de estas ventas sobre las ventas totales del *retail* en Colombia aún no es significativa. El Internet les permite a los fabricantes y comerciantes vender directamente al consumidor final, disminuyendo la importancia de los canales de distribución tradicionales como los almacenes de ventas al detal y los centros comerciales. La Compañía cree que sus clientes objetivo están aumentando el uso del Internet para comprar electrónicamente y que estas tendencias continuarán en el futuro. Si el comercio electrónico y las ventas a través de Internet continúan creciendo, la dependencia de los clientes en los canales de distribución tradicionales tales como los almacenes y centros comerciales podría disminuir significativamente, lo cual tendría un efecto negativo en la condición financiera, resultados de las operaciones y prospectos de negocios. A pesar de que la Compañía estableció la página web “Virtual Exito”, en la cual se venden bienes de consumo masivo, perecederos, entretenimiento, textiles y artículos para el hogar, es imposible garantizar que logrará compensar las potenciales pérdidas en ventas atribuibles a la competencia de ventas de otros canales de Internet.

ÉXITO está sujeto a riesgos operativos relacionados con sus actuales y futuros centros comerciales

ÉXITO posee 8 centros comerciales y tiene dentro de sus planes futuros la construcción o compra de otros. A continuación se describen algunos factores que pudieran afectar la administración y rentabilidad de los centros comerciales:

- La facilidad de acceso y el atractivo de las zonas en las que se ubiquen los centros comerciales;
- Lo atractivo que sea el centro comercial;
- El flujo de personas que tenga y el nivel de ventas de cada unidad de negocio que se alquile dentro del centro comercial;
- El valor de alquiler que se recaude de cada unidad de negocio que se alquile dentro del centro comercial;
- La variación en los niveles de ocupación del centro comercial.

La rentabilidad de los centros comerciales, los cuales se encuentran todos localizados en Colombia, está relacionada directamente con el gasto de los consumidores y, por consiguiente, de la economía local en la que el centro comercial opera. El desempleo, la inestabilidad política y la inflación podrían reducir el gasto de los consumidores colombianos, con posibles efectos sobre las ventas de los arrendatarios, lo cual podría forzarlos a abandonar los centros comerciales y así afectar los ingresos de ÉXITO.

Casino, accionista mayoritario del Emisor, junto con otros accionistas que son parte de los acuerdos de accionistas descritos en la Sección 3.8.3 del presente Prospecto, tienen la capacidad de dirigir los negocios, y sus intereses podrían entrar en conflicto con los de otros inversionistas

Al 30 de junio de 2011, la compañía francesa de venta al detal Casino, directamente, o a través de sus subsidiarias o filiales, poseía, en conjunto, aproximadamente 54.8% del capital de ÉXITO. Una vez se termine esta oferta pública, Casino tendrá aproximadamente 54.8% del total de poder de decisión en la Compañía.

Sujeto al acuerdo de voto contenido en los acuerdos de accionistas descritos en la Sección 3.8.3 del Prospecto, Casino tendrá el poder de elegir a la mayoría de los miembros de la junta directiva del Emisor y de determinar el resultado de cualquier resolución o actuación que requiera la aprobación de los accionistas, incluyendo transacciones entre vinculadas, reorganización corporativa, adquisiciones y /o enajenaciones, futuras emisiones de valores de deuda no convertibles en acciones, y determinar el monto de los dividendos a distribuir. De acuerdo con la ley colombiana, por regla general el Emisor debe distribuir un dividendo mínimo del 50% de las ganancias netas (o el 70% si la reserva legal excede el valor del capital suscrito), y, en todo caso, con una votación del 78% o más de las acciones representadas en una asamblea general de accionistas, el monto del dividendo puede disminuir.

Los intereses del accionista mayoritario del Emisor pueden diferir y entrar en conflicto con los intereses de otros accionistas. Las medidas que el accionista mayoritario tome pueden limitar la flexibilidad del Emisor en la respuesta al desarrollo del mercado, de comprometerse en ciertas transacciones, o, de hacer cambios en el negocio del Emisor y en sus operaciones, afectando el negocio, los resultados, las condiciones financieras y la posibilidad de pagar dividendos u otra clase de distribuciones. El Grupo Casino es un minorista líder en Francia con las operaciones fuera de Colombia, por lo que sus intereses pueden entrar en conflicto con aquellos de otros accionistas de la Compañía. Además, Casino puede tomar medidas sean convenientes para él, pero no para otros accionistas.

El Emisor podría realizar en el futuro transacciones significativas con compañías controladas por su accionista mayoritario, o con terceros relacionados con éste, de las que podrían derivarse conflictos de interés

Es posible que en el futuro el Emisor participe en transacciones con partes relacionadas. Las transacciones con partes relacionadas podrían ser menos favorables para el Emisor que otras transacciones, o desde el punto de vista de las condiciones favorables, pueden ser transacciones en las que el Emisor no hubiera participado en la ausencia de la influencia de sus partes relacionadas. Tales transacciones pueden crear conflictos de interés que podrían afectar negativamente al Emisor o a los intereses de otros accionistas de la Compañía.

El desempeño actual y futuro de la Compañía depende del personal clave

El desempeño actual y futuro de la Compañía depende en un grado significativo de la contribución del equipo gerencial y otro personal clave, en especial del Presidente de la Compañía. El desempeño se podrá ver significativamente afectado si se pierde el servicio del personal clave. El éxito futuro depende de la habilidad para atraer y retener personal altamente calificado. La Compañía no puede asegurar el éxito en la contratación y retención del personal calificado, o la permanencia del personal actual.

Los procedimientos legales podrían impactar materialmente los resultados de la Compañía

Es normal que la Compañía esté involucrada en procedimientos ante diferentes entidades que implican requerimientos y solicitudes de información. Así mismo, hace parte de procesos jurídicos en los cuales actúa como demandante o demandado. Esta situación obedece a circunstancias del día a día de los negocios. Sin embargo, es importante tener presente que estos procesos podrían resultar en fallos desfavorables, multas u otras sanciones que, a su vez, podrían generar un efecto negativo en la operación del negocio, liquidez, condiciones financieras y resultados en las operaciones.

Las disputas laborales pueden afectar los resultados de las operaciones

Al 31 de diciembre de 2010, aproximadamente el 4.1% de los empleados del Emisor habían suscrito acuerdos colectivos a través de una Convención colectiva de trabajo suscrita con el Sindicato y que tiene vigencia 2010 -2015 y un pacto colectivo que se firmó con los trabajadores de la Industria de alimentos. Con estas dos figuras colectivas se negocian acuerdos, y se renegocian una vez termine la vigencia, A pesar de que los empleados nunca han iniciado una huelga, no se puede garantizar que en el futuro no pueda presentarse, o que no se producirá en el momento de la expiración de los acuerdos con el Sindicato. Además, no se puede estimar el efecto adverso de una huelga o paro laboral en las ventas de ÉXITO. La desaceleración de trabajo, las huelgas, etc., podrían tener un efecto adverso en el negocio, en la condición financiera, en los resultados de las operaciones de ÉXITO.

El éxito de la Compañía depende de sus sistemas de información tecnológicos

Los logros de la Compañía dependen de la habilidad y de los mecanismos para distribuir los productos eficientemente. Los sistemas de información son un factor importante ya que permiten tener información precisa, oportuna y en tiempo real para la toma de decisiones, para evitar agotados y facilitar la identificación de productos y marcas mejor posicionadas o de mayor rotación. La Compañía ha invertido en diversas soluciones tecnológicas integradas. Incluso con lo avanzado de los sistemas de información que tiene la Compañía, éstos están sujetos a fallas, interrupciones y daños, por lo que la Compañía no puede asegurar que estos sistemas no sufrirán problemas que puedan generar serias interrupciones en el negocio.

El negocio de la tarjeta Éxito puede exponer a la Compañía a incrementos en los riesgos crediticios y financieros los cuales podrían afectar de manera adversa la condición financiera de la Compañía y los resultados de las operaciones

El negocio de la tarjeta de crédito ha venido creciendo sostenidamente desde su lanzamiento a finales del 2005. A diciembre de 2010, el mercado colombiano tenía un total aproximado de ocho millones doscientas mil tarjetas de crédito y se habían emitido cerca de un millón trescientas mil tarjetas Éxito. La tarjeta Éxito es emitida por Tuya S.A. a través de un acuerdo de Joint Venture 50-50. Como resultado, la Compañía está expuesta al incremento en el riesgo de crédito y financiero, lo cual podría afectar las condiciones financieras y los resultados operacionales de la Compañía.

Estos riesgos incluyen:

- Crisis económica: El negocio de la tarjeta Éxito está afectado por condiciones económicas generales más allá del control de la Compañía, incluyendo los niveles de empleo, los niveles de confianza del consumidor y las tasas de interés. Una crisis en la economía colombiana puede llevar a un decrecimiento en las ventas a crédito.
- Incremento en las moras y castigos de cartera: Sujeto a las políticas de crédito de la Compañía, ésta busca incrementar la disponibilidad de crédito en sus almacenes para los clientes, particularmente para permitirles a las personas de más bajos recursos la compra de bienes durables, los cuales poseen un mayor margen. Por lo general este tipo de clientes no cumple con los requisitos que exigen las políticas de crédito de los bancos locales.
- Imposibilidad de predecir castigos de cartera a futuro: Los procedimientos para seleccionar a los clientes de la tarjeta de crédito no predicen con certeza castigos de cartera a futuro por cambios en la economía, los cuales podrían resultar en un mayor porcentaje de saldos en mora entre los clientes.
- Cambios en el uso de la tarjeta Éxito: Una variedad de factores sociales pueden causar cambios en el uso de la tarjeta Éxito, incluyendo cambios en los niveles de confianza del consumidor, la percepción del público en el uso del crédito de consumo y el cambio en las actitudes para asumir deudas.

ÉXITO no tiene control absoluto sobre el contrato de Joint Venture con Tuya S.A.

La habilidad para afectar el desempeño del Joint Venture está limitada y la Compañía podría no tener la experiencia suficiente acerca de los factores que afectan el negocio. Adicionalmente, los intereses de Tuya S.A. podrían no estar alineados con los intereses de la Compañía. Estos riesgos podrían tener un efecto material adverso en la situación financiera, resultados de operación y liquidez de la Compañía.

Las ventas e inventarios de la Compañía se ven afectados por la estacionalidad y/o cualquier circunstancia que impacte el negocio durante una temporada especial podría tener un efecto adverso sobre la Compañía

Las utilidades provenientes de las ventas son considerablemente más altas en el último trimestre de cualquier año calendario dado el incremento en las ventas durante la temporada navideña. La Compañía espera que esta estacionalidad se mantenga en el futuro. Cualquier desaceleración de la economía, interrupción del negocio o el negocio de los proveedores, o la ocurrencia de cualquier otra circunstancia que pudiera afectar el negocio durante el último trimestre de cualquier año fiscal podría afectar la posición financiera y los resultados de la operación de la Compañía.

En caso de que cualquiera de los productos de la Compañía estuviese contaminado, ésta podría verse obligada a recogerlos o pagar obligaciones que le representen costos significativos

La contaminación de productos podría llevar a la interrupción del negocio, recogida de productos o deudas adicionales, cada una de las cuales podría tener un efecto adverso en la situación financiera y resultados de operación. La Compañía podría no estar habilitada para hacer efectivos sus derechos con respecto a las pólizas de seguros y en el evento de contaminación cualquiera de las sumas que la Compañía pudiese recuperar podría no ser suficiente para compensar los daños que ésta sufra.

Si la Compañía no protege la seguridad de la información relacionada con los clientes, podría dañar su reputación con los mismos, incurrir en costos adicionales y convertirse en objeto de litigios

La Compañía recibe y mantiene cierta información personal sobre sus clientes. Adicionalmente, las operaciones a través de su tienda virtual requieren la transmisión segura de información confidencial hacia redes que son públicas. Cualquier falla en los sistemas de seguridad de la Compañía que resulte en pérdida de información de los clientes al ser obtenida por personas no autorizadas, podría afectar la reputación con sus clientes y otras personas, así como sus operaciones, resultados operacionales, financieros y su liquidez, situación que podría generar reclamaciones y demandas contra la Compañía. Adicionalmente, un fallo en la seguridad podría requerir desembolsos adicionales a cargo de la Compañía lo que además podría generar hasta la interrupción de las operaciones de la misma y, particularmente, en las ventas por Internet.

Si la Compañía es incapaz de acceder a mercados de capitales en el futuro, las condiciones financieras y resultados operacionales podrían verse afectados

La Compañía espera tener los requerimientos de recursos de liquidez y de capital suficientes para financiar su negocio. A 30 de junio de 2011, la deuda consolidada de la Compañía ascendía a COP 344,485 millones de pesos (incluidos los bonos). La Compañía podría no estar capacitada para generar el suficiente flujo de caja de sus operaciones o conseguir fuentes externas de financiación para financiar sus requerimientos en gastos de capital. La capacidad de la Compañía para acceder a los mercados financieros en cantidades suficientes y en términos aceptables para financiar sus operaciones y los futuros gastos de capital, dependerá de las condiciones del mercado de capitales, sobre las cuales la Compañía no ejerce control. La dificultad para obtener dicha financiación podría resultar en un retraso o abandono de las inversiones planeadas, lo cual podría afectar su posición competitiva en el mercado, así como sus condiciones financieras, resultados de operación y proyecciones de flujo de caja.

El nivel de endeudamiento de la Compañía podría afectar sus condiciones financieras y su capacidad para cumplir sus obligaciones

A 30 de junio de 2011, la Compañía tiene un nivel de endeudamiento total consolidado con las instituciones financieras de COP 119,835 millones de pesos. La capacidad de la Compañía para cumplir con el servicio de la deuda dependerá del futuro desempeño de la misma, el cual está atado a numerosos factores, muchos de los cuales están fuera de su control. La Compañía no puede asegurar que generará el suficiente nivel de flujo de caja proveniente de sus actividades de operación para cumplir el servicio de la deuda y los requerimientos de capital de trabajo. Los niveles de endeudamiento podrían tener efectos negativos importantes en el futuro de las operaciones de la Compañía, incluyendo:

- Efectos en la capacidad futura para obtener financiación adicional (u obtener esta financiación en términos aceptables) para capital de trabajo, gastos de capital, adquisiciones u otros propósitos corporativos;
- Dificultando la capacidad para obtener financiación para el servicio, prepago o refinanciación de la deuda o la reestructuración de los niveles de endeudamiento (refinanciación o reestructuración de dicha deuda en términos aceptables);
- Demandando una porción importante de los flujos de caja para el pago del capital e intereses adeudados, lo cual reduciría la disponibilidad de los flujos de caja generados para financiar capital de trabajo, gastos de capital (incluyendo mejoras en las tiendas), adquisiciones y para otros propósitos corporativos;
- Incrementando la posibilidad de incumplimiento en los compromisos (*covenants*) financieros y operacionales contenidos en los créditos contratados por la Compañía; y
- Limitando la capacidad para ajustarse a los cambios en las condiciones del mercado, reduciendo la capacidad para resistir presiones competitivas y haciendo a la Compañía más vulnerable a un descenso en las condiciones económicas o de sus negocios comparado con competidores que posean unos menores niveles de deuda.

Si en el futuro la Compañía fuese incapaz de generar suficientes flujos de caja con sus operaciones para el servicio de la deuda, podría ser necesario refinanciar una porción o toda la deuda existente, u obtener financiación adicional. La Compañía no puede asegurar la obtención de cualquier tipo de financiamiento adicional en términos aceptables. La incapacidad de la Compañía para obtener financiación o refinanciación podría tener un efecto adverso en el negocio, en las condiciones financieras y en los resultados operacionales.

La Compañía está sometida a regulaciones ambientales

El control ambiental ha aumentado en Colombia en los últimos años. Las actividades que pueden afectar el medio ambiente están sujetas a regulaciones gubernamentales. A través de una demanda colectiva o una acción para proteger los derechos constitucionales (tutela), los ciudadanos colombianos podrían buscar y obtener protección para el medio ambiente.

Previo al comienzo de actividades consideradas como potencialmente perjudiciales para el medio ambiente, las entidades privadas o individuos deben solicitar licencias, permisos o autorizaciones ante las autoridades ambientales.

Las regulaciones del medio ambiente podrían ser modificadas en el futuro, lo cual podría tener efectos materiales en los negocios, condición financiera y resultados operacionales de la Compañía.

La Compañía está sometida a la legislación laboral

La regulación laboral en Colombia está concebida en pro del empleado y en algunas ocasiones puede ser aplicada de forma inconsistente por los jueces y con regularidad son corregidas y modificadas. La legislación laboral aplicable en Colombia impone al empleador estrictas obligaciones relacionadas con la aplicación de los compromisos con los empleados, como es el caso de las contribuciones a la seguridad

social, pagos de nómina, incentivos adicionales y vacaciones. El no pago de las anteriores puede conducir a indemnizaciones por mora.

Adicionalmente, la legislación laboral permite a las compañías aplicar acuerdos con contratistas independientes, cooperativas asociadas de trabajo y agencias temporales de empleo. Sin la absoluta conformidad de todos los requerimientos legales establecidos por la ley, las partes contratantes pueden ser consideradas el “empleador real” del personal, convirtiéndose en responsables de todos los pagos laborales asociados al mismo.

La legislación laboral colombiana permite a los empleadores garantizar beneficios contractuales a sus empleados por medio del contrato de trabajo, pactos colectivos o cualquier otro acuerdo suscrito entre las partes. Estos beneficios pueden ser excluidos del salario si su naturaleza legal le permite al empleador hacerlo. Si los beneficios contractuales están garantizados sin ser excluidos del salario, son considerados como salario y por consiguiente deben ser tomados en cuenta para calcular todos los compromisos laborales.

La Constitución colombiana y la legislación laboral permiten la creación de sindicatos que pueden ejercer mecanismos de presión tales como huelgas, paros y otros sucesos laborales que podrían afectar el negocio, las condiciones laborales y los resultados operacionales de la Compañía.

El control de precios en los alimentos impuesto por el gobierno colombiano puede afectar los resultados operacionales de la Compañía o su situación financiera

El gobierno colombiano podría imponer y ha impuesto en el pasado control de precios sobre algunos productos, principalmente alimentos y productos farmacéuticos. Adicionalmente, los municipios pueden incrementar los precios relacionados con los costos de transporte. La Compañía no puede asegurar que el control de precios no será impuesto en el futuro y que no se restringirá la capacidad para aumentar precios en ciertos productos a una tasa proporcional a la inflación.

La Compañía podría incurrir en costos significativos o experimentar la interrupción en la operación en sus puntos de venta en el evento de desastres naturales

Los desastres naturales en Colombia pueden producir daños en la red de distribución de la Compañía incluyendo daños en las vías que conectan las ciudades portuarias de Colombia con Bogotá, Medellín y otras ciudades importantes. Un desastre natural de grandes proporciones podría impactar adversamente la Compañía. En ciertos escenarios, el seguro de la Compañía podría no ser suficiente para contrarrestar completamente las pérdidas, lo que a su vez podría afectar los resultados operacionales y la situación financiera de la Compañía.

Las actividades de la Compañía están centradas en varias regiones de Colombia y una crisis económica en cualquiera de estas podría afectarla negativamente

Las actividades de la Compañía están concentradas en varias regiones de Colombia. Los ingresos y operaciones de la Compañía dependen en un alto grado del comportamiento de estas regiones. La Compañía no puede asegurar que las condiciones económicas en las mismas serán favorables en el futuro. Una crisis económica en una o en más de estas regiones podría impactar negativamente las ventas de la Compañía y afectar negativamente las condiciones financieras y los resultados operacionales de la misma.

La Compañía enfrenta riesgos asociados con las adquisiciones

ÉXITO ha realizado varias adquisiciones y su estrategia de crecimiento considera la realización de adquisiciones selectivas. Algunos de los riesgos que podría enfrentar con respecto a adquisiciones futuras son:

- Dificultades para la integración de las operaciones, las tecnologías, los productos y el personal de la entidad adquirida.
- Distracción del equipo gerencial con respecto a los negocios de ÉXITO.
- Costos relacionados con contingencias y pasivos ocultos en las entidades adquiridas.

La realización de futuras adquisiciones podría requerir la consecución de endeudamiento adicional y la necesidad de asumir responsabilidad sobre contingencias y eventuales pasivos ocultos, los cuales podrían afectar los negocios, la condición financiera y los resultados de las operaciones de ÉXITO.

Adicionalmente la SIC como autoridad de la competencia en Colombia, podría objetar o condicionar una adquisición.

Riesgos relacionados con la adquisición anunciada de los Negocios Uruguayos

Si se perfeccionan los Negocios Uruguayos, las operaciones del Emisor serán vulnerables a los riesgos propios de Uruguay.

Si ÉXITO adquiere el ciento por ciento (100%) de las acciones de Spice Investment Mercosur S.A., se estima que los Negocios Uruguayos representarían aproximadamente 16.9% los ingresos netos, 18.2% del total de los activos, 14.7% en el total de los pasivos, y 19.9% del total del patrimonio, de acuerdo con los resultados de operaciones con corte a los seis meses terminados el 30 de junio de 2011. De acuerdo con esto, el desempeño financiero del Emisor se verá afectado por los desarrollos políticos y económicos de Uruguay. Uruguay ha experimentado periodo de inestabilidad económica y política en el pasado. Desarrollos adversos en la economía uruguaya han afectado, y pueden seguir afectando, a las compañías que operan en este país, incluyendo Disco y Devoto. El desempeño financiero de ÉXITO podría verse afectado negativamente por factores sobre los cuales el Emisor no tiene control como altas inflaciones, fluctuaciones de la moneda extranjera, regulaciones de los impuestos y los negocios, y en general por condiciones políticas, económicas y sociales en el país. La economía uruguaya podría verse afectada por crisis económicas en otros países latinoamericanos o en los mercados globales. Cualquier deterioro en las condiciones económicas de un socio comercial de Uruguay podría afectar las condiciones en este país y tener como resultado un impacto negativo en el desempeño de ÉXITO.

El gobierno uruguayo tiene un alto grado de influencia sobre la economía, factor que podría afectar negativamente el desempeño financiero de ÉXITO

En el pasado, el gobierno uruguayo ha intervenido en la economía y ha hecho cambios significativos en la política y regulación monetaria, crediticia e industrial, entre otras. El gobierno puede adoptar acciones de nuevo en el futuro para controlar la inflación e implementar otras políticas y regulaciones, incluyendo medidas, control de precios, devaluaciones de la moneda, control de capitales, límites en importaciones la inflación, las leyes laborales, precios de la gasolina, liquidez del capital doméstico, liquidez y solvencia del sistema financiero, políticas monetarias, comercio internacional, impuestos, y crecimiento económico. El Emisor no tiene control sobre, y no puede predecir, las medidas o políticas que el gobierno uruguayo pueda adoptar en el futuro. Por ejemplo, el gobierno uruguayo promulgó una ley que exige una revisión exhaustiva para obtener un permiso para abrir un local de alimentos al detal con un área superior a 200 metros cuadrados. Este procedimiento puede generar costos y complicaciones que pueden tener como resultado retrasos en la apertura de nuevos locales y cierre de locales existentes. Adicionalmente, la falta de certeza frente a la posibilidad de que el gobierno uruguayo implemente cambios en políticas o regulaciones que afecten alguno de los factores mencionados puede contribuir a la incertidumbre económica.

Fluctuaciones en el valor del peso uruguayo podrían afectar negativamente el desempeño financiero de ÉXITO

El valor del peso uruguayo ha fluctuado significativamente en el pasado. Las depreciaciones del peso uruguayo podrían generar un impacto negativo en la condición financiera de compañías e individuos con deudo o cualquier otra obligación en dólares y podría crear presiones inflacionarias en el país.

En el corto plazo, por el contrario, un incremento significativo en el valor del peso uruguayo podría tener efectos negativos en las exportaciones del país y consecuentemente, impactos negativos en la economía, ingresos del gobierno y niveles de empleo. No debe dejarse de lado que los ingresos de Disco y Devoto son en pesos uruguayos. Como resultado de lo anterior, el desempeño financiero de ÉXITO, en términos de pesos colombianos, se verá afectado por la fluctuación en el valor del peso uruguayo.

En el futuro, el Emisor podrá cubrirse frente a los riesgos de las divisas respecto del el valor del peso uruguayo. A pesar de que el Emisor podrá buscar celebrar transacciones para protegerse de estos riesgos, los términos de estas transacciones no necesariamente serán favorables. Si ÉXITO es incapaz de protegerse de los riesgos frente a las divisas, la devaluación del peso uruguayo afectará negativamente su desempeño financiero. Actualmente, el Emisor no tiene planes para cubrirse frente a los riesgos de las divisas respecto del valor del peso uruguayo

La inflación en Uruguay, junto con las medidas gubernamentales para combatir la inflación, podría afectar negativamente la economía uruguaya y el desempeño financiero de ÉXITO

En el pasado, altos niveles de inflación han tenido un impacto adverso en la economía uruguaya, en los mercados financieros y en la habilidad por parte del gobierno de crear condiciones para estimular o mantener el crecimiento económico. Por otra parte, las medidas del gobierno para frenar la inflación, y la especulación frente a futuras medidas gubernamentales han contribuido en el pasado a generar ese impacto negativo de la inflación y crear incertidumbre económica. La inflación en Uruguay ha sido tan alta como del 112% en 1990 y se ha mantenido relativamente alta a 8.1% en 2008, 7.9% en 2009 y 7.1% en 2010. En el futuro, Uruguay podrá experimentar altos niveles de inflación, lo cual podrá afectar la demanda doméstica frente a los productos que ofrecerá ÉXITO. La inflación en este país también podría traducirse en el incremento en los costos de operación de ÉXITO, sin verse compensado con el incremento en sus ingresos.

En adición a esto, las presiones inflacionarias podrán conllevar la intervención del gobierno en la economía, incluyendo incrementos en las tasas de interés, restricciones en los ajustes de precios para compensar la inflación, intervención en los mercados de divisas y acciones dirigidas a ajustar los valores de las divisas, los cuales podrán provocar o exacerbar incrementos en la inflación. Si Uruguay experimenta altos niveles de inflación en el futuro y como consecuencia de esto se imponen los controles sobre los precios, ÉXITO no podrá ajustar sus precios de venta para compensar el impacto de la inflación en los costos de operación, y esto afectara adversamente su el desempeño financiero.

Es posible que ÉXITO no alcance los objetivos estratégicos esperados y los beneficios financieros de la adquisición anunciada de los Negocios Uruguayos

El Emisor espera conseguir beneficios estratégicos y financieros como resultados de la adquisición anunciada de los Negocios Uruguayos incluyendo potenciales sinergias. La habilidad del Emisor para obtener estos beneficios, en todo caso, está sujeta a riesgos e incertidumbres, incluyendo, entre otros:

- La integración del Negocio Uruguayo con el negocio existente del Emisor puede requerir mayor atención de la administración, así como mayores gastos de recursos y de capital que los presupuestados;
- Es posible que no se consiga retener a los funcionarios ejecutivos del Negocio Uruguayo;
- Es posible que no se puedan anticipar o administrar los riesgos que son únicos en el Negocio Uruguayo, incluyendo cualquier riesgo relacionado con su sistema de información; y
- Es posible que el Emisor no pueda competir exitosamente en el mercado uruguayo o en cualquier otro mercado en el cual espere expandir el Negocio Uruguayo, como resultado de la falta de familiaridad con Uruguay o con cualquier otra jurisdicción en general y con la demografía de su población en particular.

La estrategia de crecimiento incluye la expansión del negocio de supermercados en Uruguay, tanto en mercados existentes, como abriendo nuevas tiendas en nuevos mercados. En el curso de los próximos años, el Emisor espera replicar en el mercado uruguayo estrategias de negocio que han sido exitosas en Colombia, debido a que se han identificado oportunidades de crecimiento en este país. En ese sentido, el crecimiento futuro de ÉXITO depende, en parte, en la habilidad para construir, comprar o arrendar nuevas tiendas. Los problemas de uso de suelo locales, así como la regulación ambiental y otras regulaciones aplicables a este tipo de tiendas que se deseen construir pueden impactar en la habilidad de los Negocios Uruguayos para conseguir ubicaciones adecuadas, y también puede influenciar el costo de construcción, de adquisición o de arrendamiento de tiendas.

La falla en el manejo de estos riesgos y otros riesgos similares relacionados con la adquisición anunciada de los Negocios Uruguayos que actualmente no sean conocidos por el Emisor, podría impedir la efectiva configuración de los beneficios esperados producto de la adquisición de los Negocios Uruguayos y podría generar un efecto material adverso en la rentabilidad de la compañía.

El valor de la inversión en los Negocios Uruguayos podría verse adversamente afectado por pasivos contingentes que no hayan sido previstos.

Puede haber pasivos contingentes imprevistos con respecto a los Negocios Uruguayos que no hayan sido descubiertos en el proceso de *due diligence*. Un pasivo contingente imprevisto puede no estar cubierto por las disposiciones de indemnizaciones contenidas en el acuerdo de compra de acciones. El Emisor acordó que el derecho a ser indemnizado por Casino en el caso de diferencias frente a la información presentada en el acuerdo de adquisición de acciones, estaría limitado a un valor máximo de aproximadamente US\$ 56 millones en su totalidad, menos cualquier cantidad utilizada contra indemnizaciones específicas relacionadas con propiedades arrendadas. Adicionalmente, salvo limitadas circunstancias, la obligación de indemnizar estará vigente durante el año siguiente al cierre de la adquisición. ÉXITO no se encuentra en la capacidad de asegurar que las obligaciones de indemnización de Casino contenidas en el acuerdo de adquisición de acciones serán suficientes para compensar los pasivos contingentes que no hayan sido previstos.

Varios contratos de arrendamiento de los locales de los Negocios Uruguayos se terminan dentro de los siguientes dos años, y, consecuentemente, los gastos de arrendamiento pueden incrementar o, en algunos casos, ÉXITO se verá forzado a reubicar estos locales.

Devoto cuenta con 13 contratos de arrendamiento que terminan en el 2013, con opción de extender el periodo del contrato por cinco años más. Sin embargo, la exigibilidad de la prórroga del término del contrato puede verse obstaculizada por el derecho uruguayo. De esta manera, para poder seguir operando en los locales actuales, los Negocios Uruguayos deberán celebrar nuevos contratos de arrendamiento con los dueños de cada una de las propiedades. Casino se ha comprometido en el acuerdo de adquisición de acciones a asistir en la mejor manera posible a los Negocios Uruguayos en la etapa de renegociación de los contratos y ha iniciado conversaciones con los propietarios de los predios para extender el término de los contratos de arrendamiento. De igual forma, Casino se ha comprometido a indemnizar al Emisor por el incremento en los costos relacionados con la terminación de más de seis contratos de arrendamiento. ÉXITO no se encuentra en condiciones de asegurar que los gastos producto de los arrendamientos no incrementarán, o que, de ser el caso, se encontrarán nuevas locaciones apropiadas para esas tiendas.

El Emisor no tendrá control sobre Disco.

En caso de que el Emisor pueda consumir la adquisición anunciada de los negocios uruguayos, el Emisor será el propietario del 62,5% del capital accionario en circulación de Disco. Sin embargo, el Emisor será el propietario del 50% de las acciones Clase B de Disco, del 12% de las acciones Clase Ay del 0,5% de las acciones Clase A2, y, de acuerdo con los estatutos de Disco, a menos que un accionista sea el propietario de por lo menos el 66% del capital accionario de Disco, las resoluciones de los accionistas requieren de la aprobación de la mayoría de cada una de las clases de acciones. Como resultado, el Emisor no tendrá control único sobre Disco y necesitará acordar las decisiones más importantes relacionadas con las operaciones de Disco con los demás accionistas. Los intereses de los

demás accionistas de Disco pueden no siempre estar alineados con los intereses del Emisor, y, de conformidad, los resultados operacionales del Emisor podrán verse afectados adversamente.

9.3 RIESGOS DE MERCADO

El Emisor está expuesto a una cantidad de diferentes riesgos de mercado que surgen de la actividad comercial normal. El riesgo de mercado es la posibilidad de que cambios en tasas de interés, tasas de cambio o precios de *commodities* afecten adversamente el valor de los activos financieros, los pasivos o los flujos de efectivo. El Emisor ha desarrollado políticas dirigidas a manejar la volatilidad inherente a algunas de las fluctuaciones a las que está expuesta. El riesgo de mercado por lo general representa el riesgo de pérdidas que ocurran en el valor de los instrumentos financieros como resultado de los movimientos de tasas de interés, tasas de cambio o precios de *commodities*. El Emisor está expuesto a los cambios en las condiciones del mercado financiero en el curso normal de los negocios debido al uso de ciertos instrumentos financieros al igual que al realizar transacciones en varias divisas.

Riesgo de la tasa de interés

Al 30 de junio de 2011, aproximadamente 65.2% de la deuda del Emisor tiene intereses a tasas variables. Con frecuencia, el Emisor monitorea la exposición a las fluctuaciones en la tasa de interés y maneja su exposición mediante el uso de operaciones de canje de intereses (interest rate swap). Un cambio adverso hipotético del 1% en las tasas de interés tendría un impacto desfavorable de COP 2.400 millones en los gastos financieros del Emisor durante el 2010, considerando la operación de canje de intereses (interest rate swap).

Riesgo de divisas

Al 30 de junio de 2011, aproximadamente el 34.8% de las deudas financieras consolidadas están representadas en dólares estadounidenses y el resto en pesos colombianos. La deuda en dólares estadounidenses está protegida frente a las fluctuaciones de la tasa de cambio como consecuencia de la operación de canje de la tasa de cambio.

9.4 RIESGOS RELACIONADOS CON LA OFERTA Y LAS ACCIONES ORDINARIAS

Restricciones para el pago de dividendos hasta 2011

Debido a restricciones impuestas en el contrato del Crédito Sindicado por USD 300 millones suscrito por ÉXITO y JPMorgan Chase Bank NA, para financiar la adquisición de Carulla Vivero, está prohibido el pago de dividendos y la realización de pagos relacionados con la recompra de acciones y disminuciones de capital por montos anuales superiores a los expresados en la siguiente tabla para cada año fiscal:

Año Fiscal	Valor (millones de pesos)
2008	80,000
2009	85,000
2010	95,000
2011	120,000

Los préstamos obtenidos a través del mencionado contrato de Crédito Sindicado maduran en diciembre de 2011 y, como resultado, esta restricción está vigente hasta esa fecha.

La volatilidad e iliquidez del mercado bursátil colombiano pueden limitar la capacidad de los inversionistas de vender las Acciones Ordinarias en el momento y al precio que deseen hacerlo.

Las inversiones en acciones en mercados bursátiles de países emergentes como el colombiano conllevan un riesgo mayor cuando se comparan con los de países con mercados bursátiles más

desarrollados. El mercado colombiano es más pequeño, cuenta con menor liquidez, es más concentrado y puede ser más volátil que otros mercados bursátiles. Al cierre de diciembre de 2010, la capitalización bursátil en Colombia ascendía a COP 519.7 billones de pesos (USD 261.2 billones) y presentaba un volumen de negociación promedio diario acumulado de COP 151,260 millones de pesos (USD 76 millones) durante diciembre de 2010⁷. Por su parte, un mercado más desarrollado como el del NYSE-Euronext, presentaba una capitalización de mercado de USD 13.4 trillones al cierre de diciembre de 2010 y contaba con un volumen de negociación promedio mensual de USD 1.5 trillones durante este mismo mes⁸. De igual manera, la concentración es significativamente más alta en el mercado bursátil colombiano que en los principales mercados financieros del mundo. En consecuencia, no es posible asegurar que existirá un mercado líquido para las Acciones Ordinarias a partir de la realización de esta oferta, lo cual podría limitar de manera material la capacidad de los inversionistas para vender las Acciones Ordinarias en el momento y al precio que deseen hacerlo.

Los titulares de Acciones Ordinarias están sujetos a dilución

Para financiar las oportunidades de crecimiento, ÉXITO podría obtener capital a través de emisiones de acciones o de títulos de deuda convertibles en acciones. De acuerdo con las leyes colombianas y los Estatutos Sociales de ÉXITO, estas emisiones podrían realizarse sin sujeción al derecho de preferencia para los actuales accionistas incluyendo aquellos que adquieran las Acciones Ordinarias, si tales emisiones sin sujeción al derecho de preferencia se aprueban en asambleas de accionistas con el voto afirmativo de más del 70% de las acciones presentes en dichas asambleas. Si la Asamblea de Accionistas aprueba la emisión de acciones sin sujeción al derecho de preferencia, la participación accionaria de los accionistas podría diluirse.

Ventas importantes de Acciones Ordinarias después de la oferta o la percepción de que éstas pudieran ocurrir, podrían hacer que el precio de las Acciones Ordinarias disminuyera

Ventas de un número importante de acciones de ÉXITO en el mercado público de valores después de esta oferta podrían ocasionar una disminución en el precio de las mismas.

Cambios en el precio de cotización de las acciones del Emisor durante el Plazo de Suscripción o con posterioridad a la Adjudicación

El precio de cotización de las acciones del Emisor podrá fluctuar durante el plazo de suscripción previsto en el presente Prospecto o con posterioridad a la Adjudicación debido a los movimientos de los mercados internacionales y/o del mercado colombiano, así como debido a circunstancias propias del Emisor. Antes de realizar una inversión en valores de renta variable se debe tener conciencia de que se puede ganar, o perder el capital invertido.

9.5 INTERRUPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES DEL EMISOR, QUE HUBIERE SIDO OCASIONADA POR FACTORES DIFERENTES A LAS RELACIONES LABORALES

Dentro del periodo comprendido entre el año 2009 y junio de 2011, periodo para el cual se presenta la información contenida en el presente Prospecto, no se han presentado interrupciones totales de las actividades del Emisor, que hayan implicado un efecto material adverso.

9.6 AUSENCIA DE UN MERCADO SECUNDARIO PARA LOS VALORES OFRECIDOS

⁷ Informe Bursatil BVC. Diciembre de 2010

⁸ Informe WFE. Diciembre de 2010.

En la medida en que las Acciones Ordinarias se encuentran inscritas en la BVC, las mismas pueden ser libremente negociables a través de los sistemas transaccionales de la BVC. La mayor o menor bursatilidad que presenten las acciones afectará el precio base de cotización de dichos valores.

Con base en lo anterior y teniendo en cuenta que no se trata de la primera emisión de Acciones Ordinarias sino una emisión del tipo "Follow-On", a pesar del tamaño reducido del mercado público de valores, en la actualidad, existe un mercado secundario líquido para las acciones de ÉXITO, cuyo mantenimiento y desarrollo dependerá entre otros factores del éxito de la colocación de las Acciones Ordinarias y de las perspectivas positivas que el mercado pueda tener en relación con dichos valores.

9.7 AUSENCIA DE UN HISTORIAL RESPECTO DE LAS OPERACIONES DEL EMISOR

Dado que ÉXITO es una compañía ampliamente conocida en Colombia, con un historial de operaciones de más de un siglo, no se evidencian en forma directa riesgos asociados al desempeño de la Compañía que puedan afectar el nivel de riesgo de la inversión en las Acciones Ordinarias que se ofrecen. Sin embargo, los resultados en años venideros pueden presentar un comportamiento que difiera de los resultados obtenidos hasta ahora.

Gran parte de la historia de esta compañía, y otros aspectos importantes que han acontecido en la sociedad, pueden ser consultado en la página web de la compañía www.grupoexito.com.co, así como en las páginas web de la SFC y de la BVC.

9.8 OCURRENCIA DE RESULTADOS OPERACIONALES NEGATIVOS, NULOS O INSUFICIENTES EN LOS ÚLTIMOS 3 AÑOS

No se evidencian riesgos asociados a la ocurrencia de resultados operacionales negativos, nulos o insuficientes, que puedan afectar el nivel de riesgo de la inversión en las Acciones Ordinarias que se ofrecen.

9.9 INCUMPLIMIENTOS EN EL PAGO DE PASIVOS BANCARIOS Y BURSÁTILES

A lo largo de la historia de la Compañía, ÉXITO siempre ha honrado el pago de sus pasivos bancarios y bursátiles, y a la fecha desconoce alguna circunstancia que pueda conllevar un cambio en esta tendencia.

9.10 RIESGOS GENERADOS POR CARGA PRESTACIONAL, PENSIONAL, SINDICATOS

9.10.1 Pensiones de jubilación

De acuerdo con los contratos colectivos e individuales, la Compañía debe pagar pensiones de jubilación a aquellos trabajadores que cumplan ciertos requisitos de edad y tiempo de servicio. Sin embargo, el Instituto de Seguros Sociales (ISS) y las compañías administradoras de fondos pensiones han asumido la mayor porción de esta obligación.

El valor de las obligaciones de la matriz y sus filiales, por concepto de pensiones de jubilación, ha sido determinado con base en estudios actuariales teniendo en cuenta el Decreto 2783 del 20 de diciembre de 2001, por medio del cual se modifican las bases técnicas para la elaboración de dichos cálculos.

La matriz es responsable por el pago de pensiones de jubilación a los empleados que cumplan los siguientes requisitos:

- Empleados que al 1º de enero de 1967 tenían más de 20 años de servicios (responsabilidad total).
- Empleados y ex-empleados con más de 10 años de servicios y menos de 20, al 1º de enero de 1967 (responsabilidad parcial).

Para los otros empleados el Instituto del Seguro Social o los fondos de pensiones autorizados, o quien haga sus veces, asumen el pago de sus pensiones.

Al 31 de diciembre de 2010, el cálculo actuarial incluye 196 personas.

Los beneficios cubiertos corresponden a pensiones de jubilación mensuales, reajustes pensionales de acuerdo con las normas legales, las rentas de supervivencia, auxilio funerario y las bonificaciones en junio y diciembre, establecidas legalmente.

El costo diferido de pensiones de jubilación se amortizó de acuerdo con normas tributarias. Para la matriz, el saldo neto al 31 de diciembre de 2010 representaba el 100% de los cálculos actuariales de la obligación total contingente.

9.10.2 Sindicatos

A 31 de diciembre de 2010, cerca del 4.1% de los empleados de la Compañía fueron cubiertos por un acuerdo colectivo. La Compañía negocia acuerdos separados con el sindicato y con los empleados que hacen parte del pacto colectivo y renegocia estos acuerdos una vez termine la vigencia. Aunque en la historia de la Compañía nunca se han presentado huelgas, no hay seguridad de que en el futuro no se puedan presentar.

9.11 RIESGOS DE LA ESTRATEGIA ACTUAL DEL EMISOR

Para continuar con una estrategia enfocada en la diferenciación y el multiformato, que busca la rentabilidad de sus accionistas y el fortalecimiento de su posición de liderazgo, la Compañía debe enfrentar diferentes riesgos:

- La entrada de uno o varios competidores internacionales al mercado, con una estrategia de precios agresiva, podría deteriorar los márgenes del sector a un nivel tal que obligue a la Compañía a reenfocar su estrategia, privilegiando la variable precio por encima de cualquier otra. Igualmente un crecimiento acelerado de los competidores actuales o potenciales podría saturar el mercado al punto que impida los planes de expansión y las metas de crecimiento de la Compañía.
- Periodos prolongados de desaceleración económica, podrían afectar la capacidad de compra en el mediano plazo, los gustos y preferencias y la forma como el consumidor colombiano compra generando cambios sustanciales en la estrategia actual de la Compañía, afectando los resultados operativos y financieros de la misma.
- Cambios en las políticas de precio, incentivos promocionales, descuentos y condiciones de pago por parte de los proveedores, podrían tener un efecto negativo sobre los planes de la Compañía a futuro y deteriorar la rentabilidad del negocio al punto en que se vuelva poco atractiva la apertura y conversión de las tiendas.
- Una limitación en la oferta de espacios inmobiliarios en las diferentes ciudades del país, podría generar presiones en los costos de la propiedad, no permitiendo a la Compañía obtener las rentabilidades exigidas para el desarrollo de nuevos proyectos limitando los planes de expansión del negocio.
- La ejecución de la estrategia de la Compañía depende del aporte realizado por el personal clave y de la habilidad de la Compañía para atraer y retener personal altamente calificado. La Compañía no

puede asegurar el éxito en la contratación y retención del personal calificado, o la permanencia del personal actual.

9.12 VULNERABILIDAD DEL EMISOR ANTE VARIACIONES EN LA TASA DE INTERÉS Y/O TASA DE CAMBIO

Los resultados operacionales y condición financiera de la Compañía están afectados por el impacto de la inflación y las fluctuaciones en el tipo de cambio. La inflación, entendida como el aumento en los precios de bienes y servicios, tiene un impacto directo en los niveles de consumo y en las tasas de interés los cuales están relacionados con los ingresos de la Compañía. Los niveles de inflación en Colombia en los últimos años han estado relativamente controlados y con tendencia a la baja, representando una ventaja en comparación con otros países de la región, dado el efecto que tiene en el poder adquisitivo del consumidor, principalmente en los estratos más bajos. Por otra parte la inflación afecta también a la Compañía en la medida en que incrementos en los precios de los bienes y servicios presionan al alza las tasas de interés, encareciendo las fuentes de financiación de esta y restringiendo los planes de inversión.

La Compañía tiene un Crédito Sindicado con J.P. Morgan Chase Bank por USD 300 millones el cual fue contratado para la adquisición de Carulla Vivero en diciembre de 2006 y desembolsado en enero de 2007. A junio de 2011, el saldo por pagar de este crédito es de USD 36 millones. Adicionalmente la Compañía tiene créditos por USD 18 millones

El tipo de cambio tiene un impacto directo sobre el consumo de bienes y servicios en la economía y puede motivar o desmotivar la compra de ciertos productos en la Compañía.

Finalmente, el tipo de cambio impacta los resultados financieros de la Compañía, en el momento de nacionalización de la mercancía importada, cuando dicha tasa es diferente a la registrada en la fecha de cierre de la negociación con el proveedor.

9.13 DEPENDENCIA DEL NEGOCIO RESPECTO A LICENCIAS, CONTRATOS, MARCAS, PERSONAL CLAVE Y DEMÁS VARIABLES, QUE NO SEAN DE PROPIEDAD DEL EMISOR

Si bien la Compañía ha celebrado contratos importantes que le permiten desarrollar su objeto social como lo son el contrato de operación con Carulla Vivero y algunos contratos de licencia de marca, la terminación de los mismos no tiene la potencialidad de crear un efecto material adverso.

A continuación se presenta una reseña de los principales contratos vigentes:

- Contrato de licencia de marca suscrito entre ÉXITO y Casino Guichard Perrachon en virtud del cual Casino como licenciante le concede de manera no exclusiva el uso de la marca nominativa CASINO en las clases 4, 5, 6, 8, 11, 12, 21, 31 32 y 35 de la Clasificación Internacional de Niza a ÉXITO en calidad de licenciatario. El contrato es a título gratuito.

En virtud de la fusión con Carulla Vivero, ÉXITO goza del derecho de uso de la enseña, nombre comercial y marca Surtimax.

9.14 SITUACIONES RELATIVAS A LOS PAÍSES EN LOS QUE OPERA EL EMISOR

En el futuro, ÉXITO podría expandir sus operaciones fuera del país. Los resultados de cualquier expansión dependerán de la habilidad de la Compañía de adaptarse a mercados extranjeros donde no tiene experiencia y no es posible asegurar que los resultados sean satisfactorios. No hay certeza que la Compañía sea capaz de realizar una expansión por fuera de Colombia de manera exitosa, lo cual podría tener algún efecto negativo en el negocio, las condiciones financieras y los resultados operacionales.

9.15 ADQUISICIÓN DE ACTIVOS DISTINTOS A LOS DEL GIRO NORMAL DEL NEGOCIO DEL EMISOR

No se evidencian en forma directa riesgos asociados a la adquisición de activos distintos a los del giro normal del negocio del emisor que puedan afectar el nivel de riesgo de la inversión en las Acciones Ordinarias que se ofrecen.

9.16 VENCIMIENTO DE CONTRATOS DE ABASTECIMIENTO

En consideración a las actividades desarrolladas por la Compañía, ninguno de los contratos de abastecimiento es usualmente de largo plazo por ser esta la costumbre del mercado. En consecuencia no existen contratos de abastecimiento cuya terminación pueda significar un efecto material adverso para la Compañía.

9.17 IMPACTO DE LAS REGULACIONES Y NORMAS QUE ATAÑEN AL EMISOR Y DE POSIBLES CAMBIOS EN LAS MISMAS

Los negocios de la Compañía están sujetos a leyes, regulaciones y requerimientos administrativos que tienen un impacto en diferentes áreas en las que se realizan las operaciones diarias. No es posible predecir la naturaleza de leyes y regulaciones futuras, ni su interpretación y aplicación por parte de autoridades nacionales o locales con el fin de establecer su impacto en los negocios de la Compañía. Esto puede generar efectos que dificulten la capacidad de ÉXITO de administrar los almacenes existentes o de abrir nuevos, especialmente por las dificultades para obtener las licencias requeridas. Se han presentado intentos para restringir la ubicación de nuevos almacenes debido a los denominados POT (Planes de Ordenamiento Territorial). Resulta difícil predecir o garantizar que este tipo de regulaciones no se adopten en el futuro, lo cual podría afectar el plan de crecimiento y de expansión de la Compañía. Cambios regulatorios podrían requerir nuevos estándares para algunos productos o exigir el retiro de los mismos. Estos requerimientos podrían tener un efecto adverso en los resultados operacionales y condiciones financieras de la Compañía.

9.18 IMPACTO DE DISPOSICIONES AMBIENTALES

ÉXITO está sujeto al cumplimiento de la normatividad nacional y local vigente, para la protección, el cuidado y la sostenibilidad del medio ambiente. Es de tal importancia la gestión ambiental para la Compañía que ésta se encuentra fundamentada en la misión y en los principios corporativos donde es definida como la oportunidad de creación de valor a través del ahorro de recursos y la minimización del impacto que las actividades de ÉXITO puedan tener sobre el medio ambiente.

En el desarrollo del objeto social de la Compañía se llevan a cabo gran variedad de intercambios de productos y servicios, que se encuentran reguladas por medio de una serie de normas locales y nacionales especiales en el tema ambiental. El desarrollo de las actividades de ÉXITO puede generar impactos que son reducidos por medio de diferentes procesos. Entre estos se encuentra la adecuada disposición para el control de residuos sólidos y peligrosos generados por las EDS, los establecimientos de comercio y los centros de distribución, además de residuos hospitalarios y similares producidos por las droguerías y puestos de primeros auxilios, el manejo de los vertimientos y emisiones atmosféricas. Como consecuencia de lo anterior, ÉXITO contrata para cada uno de estos procesos empresas avaladas y certificadas en materia ambiental, las cuales se encargan de dar estricto cumplimiento a las normas existentes.

El incumplimiento de alguna de las normas en materia ambiental frente a la venta de productos y servicios ofrecidos por la Compañía y sus respectivos procesos, puede resultar en la imposición de sanciones de carácter administrativo, civil y penal. Contrario a lo anterior, el cumplimiento de la

normatividad puede producir costos asociados para mantener controles ambientales, minimizando multas y sanciones por incumplimiento de dicha reglamentación.

Más allá del cumplimiento normativo, ÉXITO emprende proyectos en sus instalaciones que conducen al mejoramiento de sus actividades para evitar los impactos negativos en el ambiente, tales como separación en la fuente, reciclaje, eficiencia energética y manejo adecuado de vertimientos, entre otros.

9.19 EXISTENCIA DE CRÉDITOS QUE OBLIGUEN AL EMISOR A CONSERVAR DETERMINADAS PROPORCIONES EN SU ESTRUCTURA FINANCIERA

Las restricciones contractuales que obligan al Emisor a conservar determinadas proporciones en su estructura financiera están contenidas en el contrato de Crédito Sindicado las cuales se presentan a continuación:

- Anuncio de amortización: ÉXITO debe notificar telefónicamente y por fax su intención de amortizar. El pago debe incluir los intereses acumulados.
- Prepagos voluntarios: ÉXITO tiene el derecho de prepagar parcial o totalmente el crédito en cantidades no inferiores a USD 5 millones y en incrementos de USD 1 millón.
- Reporte de venta de activos: ÉXITO y sus subordinadas pueden vender activos hasta USD 200 millones por año, siempre y cuando los recursos provenientes de la venta sean reinvertidos en ÉXITO o sus subordinadas dentro de los 365 días siguientes al recibo de los recursos. Los fondos no usados en el tiempo establecido deben usarse para prepagar el crédito.
- Reporte emisión de acciones y nueva deuda: ÉXITO y sus subordinadas pueden emitir acciones y contratar nueva deuda. Sin embargo, si la relación Deuda/ EBITDA es igual o mayor que 2.75, los recursos deben destinarse a prepagar obligatorio.
- Limitación en Capex: El Capex consolidado de ÉXITO y sus subordinadas no excederá:

Año	Valor (millones de pesos)
2008	750,000
2009	750,000
2010	750,000
2011	750,000

- Cobertura de Intereses: La relación EBITDA consolidado / intereses consolidados no será menor a:

Año	Indice
2006	2.75
2007	3.00
2008	3.25
2009 en adelante	3.50

- Apalancamiento Financiero: La relación Deuda / EBITDA consolidados no será mayor a:

Año	Indice
2006	3.75
2007	3.50
2008	3.00
2009 en adelante	2.75

- Convertir nuevas subordinadas materiales en garantes: ÉXITO debe convertir nuevas subordinadas materiales, es decir aquellas que representen más del 7.5% de los ingresos consolidados, en garantes del crédito.
- Límite de endeudamiento: La deuda consolidada de ÉXITO y sus subordinadas no excederá USD 670 millones.
- Límite dividendos: ÉXITO y sus subordinadas no deberán pagar de manera consolidada más de USD 35 millones en dividendos. Se excluyen pagos entre empresas del grupo.

Se solicitó una modificación a esta disposición del crédito, la cual se concedió en los siguientes puntos:

Año Fiscal	Valor (millones de pesos)
2008	80,000
2009	85,000
2010	95,000
2011	120,000

9.20 OPERACIONES A REALIZAR QUE PODRÍAN AFECTAR EL DESARROLLO NORMAL DEL NEGOCIO

A la fecha no existe ninguna operación que pueda afectar el desarrollo normal del negocio de ÉXITO.

9.21 FACTORES POLÍTICOS, TALES COMO INESTABILIDAD SOCIAL, ESTADO DE EMERGENCIA ECONÓMICA, ETC.

A la fecha no se tiene información de factores políticos, tales como inestabilidad social o estado de emergencia económica que puedan afectar el desarrollo normal del negocio de la Compañía.

9.22 COMPROMISOS CONOCIDOS POR EL EMISOR, QUE PUEDEN SIGNIFICAR UN CAMBIO DE CONTROL EN SUS ACCIONES

Actualmente no se tiene conocimiento de ningún compromiso que pueda significar un cambio de control en las acciones de la Compañía.

9.23 DILUCIÓN POTENCIAL DE INVERSIONISTAS

Esta Emisión de Acciones Ordinarias considera un mecanismo de adjudicación prioritaria a los Accionistas Actuales de la Compañía, en consecuencia no está prevista la dilución de los Accionistas Actuales.

9.24 RIESGOS RELACIONADOS CON LA COBERTURA DE SEGUROS

Actualmente, ÉXITO cuenta con una transferencia de riesgos acorde con las modalidades generalmente administradas en el mercado, con unos montos ajustados al tamaño de la organización, y con coberturas coherentes con el desarrollo del objeto social de la Compañía, de acuerdo con los lineamientos generales impuestos por las normas colombianas. Por otro lado, en los últimos años se ha venido adelantando un importante proceso de maximización de sinergias con el accionista mayoritario de la Compañía, lo cual ha permitido reducir costos y mejorar los espectros de cobertura en las diferentes pólizas contratadas.

Las principales pólizas contratadas son: todo riesgo daño material (excepto terrorismo), exceso de terremoto, responsabilidad civil, directores y administradores, infidelidad y riesgos financieros, responsabilidad civil general o extracontractual y transporte de mercancías nacional e importada. Teniendo en cuenta el contexto económico global, y sus implicaciones en el mercado de seguros mundial, no existe certeza de que dicha cobertura de seguros continuará estando disponible en términos comerciales razonables o a tasas comercialmente competitivas. Tampoco existe completa seguridad en relación con los montos asegurados y con la compensación en virtud de que dichos seguros alcanzarán los montos totales de eventuales pérdidas. Ahora bien, se considera que la cobertura general de seguros está sujeta a límites y exclusiones de cobertura razonables dentro de adecuadas políticas de aseguramiento, donde el objetivo principal es amparar los eventos que podrían desestabilizar la organización (severidad) en contraposición a los pequeños incidentes propios de la operatividad del negocio (frecuencia).

En el evento de que exista una pérdida total o parcial de los activos de la Compañía, se procede en primer lugar a analizar bajo qué póliza se encuentran amparados dichos riesgos, y de estar efectivamente cubiertos, se da inicio al proceso de cuantificación y sustentación de las pérdidas frente a las compañías de seguros y de reaseguros correspondientes, dependiendo de la póliza a afectar. Éste es un proceso complejo que necesita de la colaboración de las diferentes áreas de la organización, pero que garantiza un satisfactorio proceso de reclamación, el cual, dependiendo de los montos de las pérdidas y de las coberturas contratadas, se verá finalmente reflejado en el monto a ser indemnizado por la(s) aseguradora(s).

Póliza Todo Riesgo: Bajo ésta, están asegurados todos los bienes de propiedad del asegurado o por los que sea responsable a cualquier título, incluyendo los edificios ocupados por este. La modalidad de cobertura es todo riesgo por un evento súbito y accidental, incluidas las pérdidas consecuenciales por daños a la propiedad causadas por eventos como incendio, explosión, electricidad, caída de rayo, humo, caída de avión o naves espaciales, impacto de vehículos motorizados, daños por agua y/o líquidos, escape de regaderas, congelamiento, granizo, nieve, hielo en tejados, entre otros, los cuales proporcionan una cobertura completa y que se adecúa a los estándares generalmente adoptados por este tipo de compañías.

9.25 CAMBIOS EN LAS NORMAS TRIBUTARIAS

9.25.1 Impuesto al patrimonio

Vigencia: Años 2011 a 2014 inclusive.

Tarifa: 0.6% del patrimonio líquido al 1 de enero de cada año.

Hecho generador: Posesión de riqueza por valor igual o superior a COP 3,000 millones el 1 de enero de cada año.

Base gravable: Patrimonio líquido el 1 de enero de cada año excluyendo el valor patrimonial de las acciones o aportes poseídos en sociedades nacionales así como los primeros COP 220 millones del valor de la casa o apartamento de habitación. Las deudas que tengan las agencias o sucursales, filiales, o compañías que funcionen en el país con sus casas matrices extranjeras o agencias, sucursales o filiales con domicilio en el exterior, se consideran como patrimonio propio.

Entidades no sujetas entre otras: Las que se encuentren en liquidación, concordato, liquidación forzosa administrativa, liquidación obligatoria o que hayan suscrito el acuerdo de reestructuración previsto en la Ley 550 de 1999 o acuerdo de reorganización de la Ley 1116 de 2006.

Este impuesto no es deducible de renta y el impuesto al patrimonio no podrá ser objeto de los contratos de estabilidad jurídica a que se refiere la Ley 963 de 2005. Los contribuyentes pueden imputar el valor del impuesto contra la cuenta de revalorización del patrimonio sin afectar su estado de resultados.

9.25.2 Deducción por inversión en activos fijos reales productivos

Consiste en la facultad de deducir en un porcentaje definido el valor del impuesto de renta en el monto correspondiente al 40% de la inversión en activos fijos productivos. Frente al cambio en la normatividad tributaria a partir del año 2010 se reduce del 40% al 30%. Esta norma está cobijada en el contrato de estabilidad jurídica suscrito por ÉXITO en el año 2007, por lo que no sería aplicable. Para Didetexco S.A. sí aplicará la reducción del beneficio.

9.25.3 Tarifa de renta para usuarios de zonas francas

A partir del año 2010 la tarifa del 15% en el impuesto de renta no podrá aplicarse concurrentemente con la deducción por inversión en activos fijos reales productivos del 30%. Por no ser usuarios de zona franca, la norma no aplicaría a la Compañía.

9.26 LITIGIOS PENDIENTES

ÉXITO directamente actúa como parte activa o pasiva en procesos judiciales y administrativos los cuales tienen que ver con reclamaciones de gran importancia. Dentro de estos procesos se presentan diversas materias y los mismos han llevado a la Compañía a realizar una provisión por un valor de COP 7,922 millones que corresponde al valor por concepto de procesos cuyos fallos tienen alta probabilidad de ser desfavorables a los intereses de la Compañía.

Provisión de litigios	
Concepto	Valor
Tributarios	3,833
Laborales	3,493
Civiles	596
Total	7,922

PARTE III – CERTIFICACIONES

10 CAPÍTULO 10 - CONSTANCIAS DE DEBIDA DILIGENCIA

10.1 CONSTANCIA DEL REPRESENTANTE LEGAL DEL EMISOR

En los términos del artículo 46 de la Ley 964 de 2005, en mi calidad de representante legal de Almacenes Éxito S.A. certifico, dentro de mi competencia y de acuerdo con la normatividad legal vigente, que los estados financieros y demás información relevante para el público contenida en el Prospecto de Información, no contienen vicios, imprecisiones o errores que impidan conocer la verdadera situación patrimonial del Emisor.

La presente se expide en Bogotá D.C. a los 31 días del mes de agosto de 2011.

<Original Firmado>

CHRISTOPHE HIDALGO
Representante Legal
Almacenes Éxito S.A.

10.2 CERTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL Y DEL CONTADOR PÚBLICO DEL EMISOR

Los suscritos Representante Legal y Contador Público de Almacenes Éxito S.A., certificamos cada uno dentro de nuestra competencia, que hemos empleado la debida diligencia en la verificación del Prospecto de Información, en forma tal que certificamos la veracidad del mismo y que en éste no se presentan omisiones de información que revistan materialidad y puedan afectar la decisión de los futuros inversionistas

Igualmente certificamos que las cifras financieras que se encuentran en el presente Prospecto de Información han sido verificadas previamente conforme al reglamento y que las mismas han sido tomadas fielmente de los libros.

La presente se expide en Bogotá D.C. a los 31 días del mes de agosto de 2011.

<Original Firmado>

CHRISTOPHE HIDALGO
Representante Legal
Almacenes Éxito S.A.

<Original Firmado>

CLAUDIA PATRICIA ÁLVAREZ AGUDELO
Contador General
T.P. N° 69447-T

10.3 CERTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL Y DEL REVISOR FISCAL DEL EMISOR

Los suscritos Representante Legal y el Revisor Fiscal de Almacenes Éxito S.A. damos constancia, dentro de nuestras competencias, que empleamos la debida diligencia en la verificación del contenido del prospecto, en forma tal que certificamos la veracidad del mismo y que en éste no se presentan omisiones de información que revistan materialidad y puedan afectar la decisión de los futuros inversionistas.

La presente se expide en Bogotá D.C. a los 31 días del mes de agosto de 2011.

<Original Firmado>

CARLOS FERNANDO HENAO
Representante Legal
Almacenes Éxito S.A.

<Original Firmado>

LUZ ELENA RODRÍGUEZ
Revisor Fiscal
T.P. N° 25820

10.4 CERTIFICACIÓN DEL AGENTE ESTRUCTURADOR Y AGENTE LÍDER COLOCADOR

Corredores Asociados S.A. Comisionista de Bolsa, certifica que, dentro de lo que le compete en sus funciones de Estructurador y Agente Líder Colocador, empleó la debida diligencia en la recopilación de la información durante las reuniones con las directivas de Almacenes Éxito S.A., y con base en estas, hizo la verificación del Prospecto de Información de Acciones Ordinarias de Almacenes Éxito S.A., en forma tal que certifica la veracidad del mismo y que en éste no se presentan omisiones de información que revistan materialidad y puedan afectar la decisión de los futuros inversionistas.

Corredores Asociados S.A. Comisionista de Bolsa, por no estar dentro de sus funciones no ha auditado independientemente la información suministrada por Almacenes Éxito S.A. que sirvió de base para la elaboración de este Prospecto de Información, por lo tanto, no tendrá responsabilidad alguna por cualquier afirmación o certificación (explícita o implícita) contenida en el mismo.

La presente se expide en Bogotá D.C. a los 31 días del mes de agosto de 2011.

<Original Firmado>

JUAN DE BEDOUT VARGAS
Representante Legal
Corredores Asociados S.A. Comisionista de Bolsa

PARTE IV – ANEXOS

11 CAPÍTULO 11 - ANEXOS

11.1 CERTIFICACIÓN DEL ANEXO INFORMATIVO

11.2 ANEXO INFORMATIVO

11.3 ESTADOS FINANCIEROS ÉXITO JUNIO 2011 / JUNIO 2010

11.4 ESTADOS FINANCIEROS ÉXITO DICIEMBRE 2010 / DICIEMBRE 2009

11.5 ESTADOS FINANCIEROS ÉXITO DICIEMBRE 2009 / DICIEMBRE 2008

11.6 ESTADOS FINANCIEROS SPICE JUNIO 2011 / JUNIO 2010

11.7 ESTADOS FINANCIEROS SPICE DICIEMBRE 2010

11.8 PRESENTACIÓN A INVERSIONISTAS



CONSTANCIA DEL REPRESENTANTE LEGAL DEL EMISOR EN RELACIÓN CON EL ANEXO INFORMATIVO

En mi calidad de representante legal de Almacenes Éxito S.A. certifico:

1. Que el Prospecto de Información contiene la información exigida por la regulación colombiana en relación con el Emisor y con la Emisión;
2. Que el Emisor empleará un documento internacional (el “Documento Internacional”) para realizar la promoción de las Acciones Ordinarias Ofrecidas entre ciertos Inversionistas extranjeros;
3. Que el Documento Internacional ha sido elaborado de conformidad con la regulación aplicable en el exterior (Regla 144 A de los Estados Unidos de América), y la información en él contenida ha sido presentada en un idioma distinto al español, siguiendo los requisitos, usos y prácticas aplicables en el exterior;
4. Que el Documento Internacional contiene la misma información del Emisor y de la Emisión contenida en el Prospecto de Información y en el Anexo Informativo al Prospecto de Información;
5. Que el Anexo Informativo contiene la información adicional del Emisor y de la Emisión que aparece en el Documento Internacional y que no está contenida en el Prospecto de Información. En todo caso, el Anexo Informativo hace parte de y se entiende incorporado en su integridad en el Prospecto de Información.
6. Que la presente Oferta Pública se realizará y colocará exclusivamente en Colombia.

La presente se expide en Bogotá D.C. el 01 de septiembre de 2011.

<Original Firmado>

CARLOS FERNANDO HENAO
Representante Legal
Almacenes Éxito S.A.

OFERTA PÚBLICA DE ACCIONES ORDINARIAS ANEXO INFORMATIVO AL PROSPECTO DE INFORMACIÓN

Este Anexo Informativo contiene información adicional a la contenida en el Prospecto de Información, relacionada con el Emisor y con la Emisión, que podrá ser incluida en los documentos y materiales que utilice el Emisor directamente o a través de agentes con el propósito de promocionar la Oferta Pública de las Acciones Ordinarias en Colombia de conformidad con la regulación colombiana.

Información Adicional sobre la Oferta y el Emisor

Dilución

A 30 de junio de 2011, el valor en libros del capital social neto del Emisor es de COP 4.247.154 millones y el valor en libros por acción ordinaria de los accionistas del Emisor es de COP 12.741,45 por acción ordinaria en circulación. El valor en libros del capital social neto por acción ordinaria representa el valor total en libros de los activos del Emisor menos el valor total en libros de los pasivos del Emisor, dividido por el número total de acciones ordinarias emitidas y en circulación a 30 de junio de 2011.

Tras entrar en efecto esta Oferta, asumiendo que todas las 114.270.684 acciones ordinarias ofrecidas sean vendidas y tras deducir descuentos y comisiones de colocación y un gasto de oferta estimada pagadera por El Emisor, el valor en libros por acción del capital social neto a 30 de junio de 2011 sería de aproximadamente COP 15,079.57, representando aproximadamente US\$8.47 por acción ordinaria, traducida a COP 1.780,6; SUS\$1,00, la Tasa Representativa del Mercado publicada por la Superintendencia Financiera de Colombia el 30 de junio de 2011. Esto representa un incremento inmediato en el valor en libros del capital social neto de COP 2,338.12 por acción ordinaria para los accionistas existentes y una dilución inmediata del valor en libros del capital social neto de COP 6,820.43 por acción ordinaria para inversionistas nuevos adquiriendo acciones ordinarias en esta oferta. La dilución para este propósito representa la diferencia entre el precio de la acción ordinaria pagado por estos adquirientes y el valor en libros neto por acción ordinaria de los accionistas inmediatamente una vez se complete esta oferta.

La siguiente tabla ilustra esta dilución:

A 30 de junio de 2011	Por acción ordinaria
Precio de oferta	COP 21,900
Valor en libros neto	COP 12,741.45
Incremento en valor en libros atribuible a nuevos inversionistas	COP 2,338.12
Valor en libros neto después de esta oferta	COP 15,079.57
Dilución para nuevos accionistas	COP 6,820.43
Porcentaje de dilución para nuevos inversionistas(1)	31.14%

OFERTA PÚBLICA DE ACCIONES ORDINARIAS ANEXO INFORMATIVO AL PROSPECTO DE INFORMACIÓN

(1) El porcentaje de dilución de nuevos inversionistas se calcula dividiendo la dilución por acción ordinaria para los inversionistas nuevos por el precio de oferta por acción ordinaria.

COMPLEMENTO A LOS COMENTARIOS Y ANÁLISIS DE LA ADMINISTRACIÓN SOBRE LOS RESULTADOS DE LA OPERACIÓN Y LA SITUACIÓN FINANCIERA DEL EMISOR Y SUS SUBORDINADAS

Resultados de operaciones

Introducción. La siguiente es una breve descripción de los ingresos y gastos incluidos en los rubros contables los estados financieros consolidados del Emisor.

Ingresos totales. Los ingresos totales son las ventas netas derivadas de la venta al detal y al por mayor en los almacenes y la página web del Emisor de productos alimenticios, productos de consumo, ropa, productos de entretenimiento y para el hogar. Los ingresos totales también incluyen ingresos de operaciones, que consisten principalmente en ingresos de proveedores para avisos, operadores de concesiones y eventos comerciales.

Costo de ventas. El costo de ventas depende de que el producto sea producido o revendido por el Emisor. El costo de venta de los productos manufacturados por el Emisor está incluido en los costos asociados con la adquisición y los insumos. Estos productos incluyen alimentos preparados y textiles. El costo de ventas de productos adquiridos a proveedores y revendidos es el costo asociado a su adquisición y venta.

Ingresos y gastos no operativos totales. El ingreso de intereses del Emisor se deriva principalmente del interés sobre los excedentes de efectivo. Los gastos de intereses del Emisor consisten principalmente de interés pagable sobre las deudas. El ingreso no operativo refleja, principalmente, los ingresos de la venta de propiedades y equipos, inversiones y ganancias sobre alteraciones en las tasas de cambio. Los gastos no operativos reflejan de manera principal tarifas de impuestos sobre ciertas transacciones financieras (tal como débitos), impuestos sobre acciones, gastos debido a modificaciones en las tasas de cambio, adquisiciones para inversiones y otros gastos extraordinarios.

Impuesto sobre la renta. El impuesto sobre la renta y el impuesto sobre ganancias ocasionales para los años 2008, 2009 y 2010 fue 33%.

Ingresos Netos y Ventas. La siguiente tabla señala, para los periodos especificados, los cambios en ingresos netos y ventas de almacenes iguales junto con ciertos indicadores macroeconómicos. El término “ventas de mismos metros” refleja las ventas de los almacenes del Emisor que operaron durante los mismos meses en ambos periodos financieros comparados. Si un almacén no operó siquiera por un mes completo de alguno de los periodos financieros comparados, se excluyen sus ventas para tal mes de ambos periodos financieros. Si un almacén fue convertido de un formato a otro (por ej., un Ley convertido en Éxito), el almacén con el formato descontinuado se toma como cerrada y el mismo almacén bajo un nuevo formato se toma como un almacén nuevo. Adicionalmente, si un nuevo almacén fue abierto (o considerado como tal tras conversión a otro

OFERTA PÚBLICA DE ACCIONES ORDINARIAS ANEXO INFORMATIVO AL PROSPECTO DE INFORMACIÓN

formato) el 1 de julio de 2009 y operó durante los últimos seis meses de 2009, entonces (i) “ventas de mismos metros” incluye las ventas de ese almacén durante los últimos seis meses de 2009 y los últimos seis meses de 2010 y (ii) El Emisor considera las ventas del nuevo almacén durante los primeros seis meses de 2010 como ventas de un almacén recientemente abierto. Debe tenerse en cuenta que el método de calcular las ventas de almacenes iguales puede variar de manera significativa del método utilizado por otros vendedores para calcular las ventas de almacenes iguales.

	Año finalizado el 31 de diciembre de		Semestre finalizado el 30 de junio de
	2009	2010	2011
Incremento (disminución) de ingreso total.....	(2.0)%	7.6%	14.6%
Incremento (disminución) en ventas de mismos metros	(4.1)%	5.7%	8.4%
Incremento en superficie de ventas (en metros cuadrados).....	0.3%	4.1%	6.2%
Incremento del PIB colombiano.....	1.5%	4.3%	5.1%*

(*) Primer cuarto de 2011.

La siguiente tabla muestra, para los periodos especificados, ciertos rubros de la declaración de ingresos expresados como porcentaje de los ingresos netos:

	Año finalizado el 31 de diciembre de			Semestre finalizado el 30 de junio de
	2008	2009	2010	2011
Ingresos totales	100%	100%	100%	100%
Costo de ventas.....	75.2	75.1	75.2	75.5
Ganancia bruta.....	24.8	24.9	24.8	24.5
Gastos administrativos y de ventas.....	21.0	21.3	20.6	20.8
Ganancia operacional	3.7	3.7	4.2	3.7
Ingresos no operativos.....	0.9	0.7	1.1	1.8
Gastos no operativos	2.1	1.6	1.5	2.1
Impuesto a la renta	0.3	0.7	0.4	0.4
Ganancia neta	2.2	2.1	3.4	2.7

Seis meses finalizados el 30 de junio de 2011 comparados con los seis meses finalizados el 30 de junio de 2010.

OFERTA PÚBLICA DE ACCIONES ORDINARIAS ANEXO INFORMATIVO AL PROSPECTO DE INFORMACIÓN

Visión general

El 30 de junio de 2011, el Emisor tenía un total de 313 almacenes, 163 almacenes Éxito, 64 almacenes Carulla, 11 almacenes Pomona, 59 almacenes Bodega Surtimax, 5 almacenes Ley, 5 almacenes Home Mart y 6 almacenes Cafam. El Emisor tenía 678.731 metros cuadrados (7.305.799 pies cuadrados) de superficie de ventas al 30 de junio de 2011, lo que representa un aumento de 6.2% sobre los 639.053 metros cuadrados (6.878.709 pies cuadrados) del 30 de junio de 2010.

Ingresos totales

Los ingresos totales del Emisor se incrementaron en un 14.6% de COP 3.461.717 millones para los seis meses que finalizaron el 30 de junio de 2010 a COP 3.965.682 millones para los seis meses que finalizaron el 30 de junio de 2011. Este incremento de los ingresos totales reflejó un aumento de 8.4% en las ventas de almacenes iguales y un aumento de 6.2% en las ventas de almacenes nuevos abiertos durante los seis meses que finalizaron el 30 de junio de 2011. Este incremento en ventas de almacenes iguales en los seis meses que finalizaron el 30 de junio de 2011 se debió a un crecimiento de 5.8% en los recibos de ventas por cliente y un crecimiento de 6.1% en el tránsito de clientes. En los seis meses que finalizaron el 30 de junio de 2011, las ventas de alimentos y no alimentos en todas las tiendas del Emisor, se incrementaron en 12.9% y 16.6%, respectivamente, en comparación con los seis meses finalizados el 30 de junio de 2010.

Otros ingresos operativos: Los ingresos operativos del Emisor se incrementaron en 26.2% de COP 158.204 millones en los seis meses que finalizaron el 30 de junio de 2010 a COP 199.704 millones en los seis meses que finalizaron el 30 de junio de 2011. Un 35.6%, aproximadamente, de los ingresos operativos se deriva de algunos negocios complementarios (principalmente de la porción de la ganancia neta de las tarjetas Éxito al igual que ingresos de las tiendas de compras, seguros y viajes) que crecieron 52.1% en los seis meses que finalizaron el 30 de junio de 2011. Adicionalmente, los otros ingresos operativos del Emisor, generados a partir de programas de lealtad y eventos, crecieron en 15.4% en los seis meses que finalizaron el 30 de junio de 2011.

Año finalizado el 31 de diciembre de 2010 comparado con el año finalizado el 31 de diciembre de 2009.

Visión general

Al 31 de diciembre de 2010, el Emisor tenía un total de 299 almacenes: 128 almacenes Éxito, 68 almacenes Carulla, 11 almacenes Pomona, 54 almacenes Bodega Surtimax (7.273.680 pies cuadrados), 25 almacenes Cafam, ocho almacenes Ley y cinco almacenes Home Mart.

OFERTA PÚBLICA DE ACCIONES ORDINARIAS ANEXO INFORMATIVO AL PROSPECTO DE INFORMACIÓN

Ingresos totales

Los ingresos totales del Emisor aumentaron 7.6% de COP 6.981.903 millones en 2009 a COP 7.510.079 millones en 2010. Este incremento refleja principalmente un aumento de 5.7% en ventas de almacenes iguales y un aumento de 1.9% en ventas de nuevos almacenes abiertos en 2010. El incremento en ventas de almacenes iguales se debió a un crecimiento del 5.0% en los recibos de ventas por cliente y un incremento del 2.6% en el tránsito de consumidores en 2010. En 2010, las ventas de alimentos y no alimentos por parte del Emisor aumentaron 5.5% y 13.0%, respectivamente, en comparación con el 2009.

Otros ingresos operativos: Los otros ingresos operativos del Emisor se incrementaron en 5.5% de COP 337.516 millones en 2009 a COP 356.051 millones en 2010. Los negocios complementarios del Emisor (principalmente de la porción de la ganancia neta de las tarjetas Éxito al igual que ingresos de las tiendas de compras, seguros y viajes) representan el 32.1% de los otros ingresos operativos en 2010, que crecieron 36.0% en comparación con 2009. Adicionalmente, los otros ingresos operativos del Emisor, generados a partir de programas de lealtad y eventos, disminuyeron en 4.6% en 2009 a comparación de 2010.

Año finalizado el 31 de diciembre de 2009 comparado con el año finalizado el 31 de diciembre de 2008.

Visión general

A 31 de diciembre de 2009, el Emisor tenía un total de 260 almacenes con las siguientes marcas: 86 almacenes Éxito, tres almacenes Vivero, 78 almacenes Carulla, 11 almacenes Pomona, 47 almacenes Bodega Surtimax, un almacén Próximo, 29 almacenes Ley y cinco almacenes Home Mart. El Emisor tenía 648.885 metros cuadrados (6.984.540 pies cuadrados), aproximadamente, de superficie de ventas el 31 de diciembre de 2009, lo que representaba un incremento del 0.3% sobre los 646.737 metros cuadrados (6.961.419 pies cuadrados) a 31 de diciembre de 2008.

Ingresos totales

Los ingresos totales del Emisor disminuyeron en un 2.0% de COP 7.124.974 millones en 2008 a COP 6.981.903 millones en 2009. Esta disminución en los ingresos totales reflejó una disminución de 4.1% en las ventas de almacenes iguales parcialmente compensada por un aumento de 2.1% en las ventas de almacenes nuevos abiertos en 2009. Esta disminución en las ventas de almacenes iguales en 2009 se debió a una disminución del 5.3% en el tránsito de consumidores parcialmente compensado con un aumento del 2.8% en los recibos de venta por cliente en 2009. En 2009, las ventas de alimentos y no alimentos, en todas las tiendas, disminuyó 1.9% y 4.2%, respectivamente.

Otros ingresos operativos: Otros ingresos operativos del Emisor aumentaron 14.2% de COP 295.488 millones en 2008 a COP 337.516 millones en 2009. Los negocios complementarios principalmente de la porción de la ganancia neta de las tarjetas Éxito al igual que ingresos de las tiendas de compras, seguros y viajes) representaron el 24% de los otros ingresos operativos de 2009, que crecieron 4.9% en comparación con 2008. En adición, otros ingresos operativos del

OFERTA PÚBLICA DE ACCIONES ORDINARIAS ANEXO INFORMATIVO AL PROSPECTO DE INFORMACIÓN

Emisor generados de los programas de lealtad y eventos disminuyeron 17.6% en 2009 a comparación de 2008.

Liquidez y recursos de capital

Las principales fuentes de liquidez del Emisor han sido el efectivo generado por las operaciones y el efectivo de préstamos y acuerdos financieros. Históricamente, las principales destinaciones o usos de efectivo por parte del Emisor (aparte de los usos relacionados con actividades operativas) han sido desembolsos de capital para propiedades, plantas y equipos, pago de intereses y repago de deuda de corto y largo plazo, pago de dividendos y adquisiciones de, o inversiones en, compañías comprometidas en las ventas al detal.

Al 31 de diciembre de 2008, 2009 y 2010 y 30 de junio de 2011, el Emisor tenía un capital de trabajo (definido como activos actuales totales menos pasivos de corto plazo) de COP 158.696 millones, COP 150.049 millones, COP 96.263 millones y COP 17.905 millones, respectivamente. Esto refleja una posición de liquidez común en el negocio de las ventas al detal, donde el cambio periódico de mercancía conlleva una disminución de los inventarios y un incremento de las deudas comerciales, lo cual resulta en un capital de trabajo negativo.

Arrendamiento pagable a terceros

El Emisor tiene obligaciones de arrendamiento considerables. Los términos de arrendamiento de los almacenes del Emisor normalmente abarcan de 5 a 10 años y pueden estipular pagos mensuales, fijos o variables. Los gastos agregados anuales de arrendamiento se muestran abajo para los periodos indicados:

	Año finalizado el 31 de diciembre de			Semestre finalizado el 30 de junio de	
	2008	2009	2010	2010	2011
	(en millones de COP)				
Pagos fijos	44,566	83,281	96,016	47,132	55,926
Pagos variables	19,739	23,269	22,616	10,125	11,561
Total de pagos de arrendamiento.....	64,305	106,550	118,632	57,257	67,487

Flujos de efectivo

Semestre finalizado el 30 de junio de 2011 comparado con el semestre finalizado el 30 de junio de 2010. Considerando el flujo de efectivo proporcionado por las actividades operativas y por actividades de financiamiento y utilizado en actividades de inversión, el Emisor tuvo un flujo de efectivo neto de COP170.33 en el semestre que finalizó el 30 de junio de 2011 y una salida neta de efectivo de COP 168.994 en el semestre que finalizó el 30 de junio de 2010, en cada caso con la consecuente disminución de efectivo disponible y equivalentes de efectivo por esas cantidades.

OFERTA PÚBLICA DE ACCIONES ORDINARIAS ANEXO INFORMATIVO AL PROSPECTO DE INFORMACIÓN

Actividades operativas. El flujo de efectivo del Emisor por actividades operativas se incrementó en 47% en el semestre que finalizó el 30 de junio de 2011 a COP 250.777 millones de COP 170.585 millones en el semestre que finalizó el 30 de junio de 2010. Este incremento en flujos de efectivo netos por actividades operativas se debió principalmente a ventas más altas y ahorros en el pago del impuesto a la renta por la finalización de la fusión entre Carulla y Vivero en el semestre finalizado el 30 de junio de 2011.

Actividades de financiación. Los flujos de efectivo netos del Emisor proporcionados por actividades de financiación en el semestre finalizado el 30 de junio de 2011 se incrementaron a COP 339.332 millones desde COP 183.188 millones en el semestre finalizado el 30 de junio de 2010. Este incremento en los flujos de efectivo neto proporcionados por actividades de financiación se debió principalmente a (i) un aumento de COP 138.643 en la deuda bancaria y de títulos de deuda en el semestre finalizado el 30 de junio de 2011 en comparación con el semestre finalizado el 30 de junio de 2010 y (ii) un aumento de COP 20.806 en los pasivos relacionados con los dividendos de accionistas.

Actividades de inversión. El flujo de efectivo neto utilizado en actividades de inversión en el semestre finalizado el 30 de junio de 2011 fue de COP 41.368 millones en comparación con COP 141.792 millones en el semestre finalizado el 30 de junio de 2010. Esta disminución del flujo de efectivo neto utilizado en actividades de inversión se debió a un incremento en (i) inversiones de corto y (ii) mediano plazo.

Tres años finalizados el 31 de diciembre de 2008, 2009 y 2010. En 2010, el efectivo del Emisor aumento a COP 120.215 millones, de COP 396.110 millones en efectivo y equivalentes a 31 de diciembre de 2009 a COP 516.325 millones en efectivo y equivalentes a 31 de diciembre de 2010. Este incremento estuvo principalmente determinado por el efectivo adicional obtenido de las actividades operativas del Emisor.

En 2009, el efectivo del Emisor llegó a COP 211.079 millones desde COP 185.031 millones en efectivo y equivalentes al 31 de diciembre de 2008 a COP 396.110 millones en efectivo y equivalentes al 31 de diciembre de 2009. Este incremento estuvo determinado por la evolución positiva del capital de trabajo y el producto de la venta de acciones comunes en 2009.

OFERTA PÚBLICA DE ACCIONES ORDINARIAS ANEXO INFORMATIVO AL PROSPECTO DE INFORMACIÓN

Actividades operativas. El flujo de efectivo neto del Emisor por actividades operativas aumento en COP 13.683 millones, desde COP 630.067 millones en 2009 a COP 643.750 millones en 2010. Este incremento en el flujo de efectivo neto proporcionado por actividades operativas se debió principalmente a mayores ventas y apertura de almacenes.

El flujo de efectivo neto proporcionado por actividades operativas se incrementó en COP desde COP 521.121 millones en 2008 a COP 630.067 millones en 2009. Este incremento en los flujos netos de efectivo proporcionado por actividades operativas fue el resultado de compras menores de productos debido a la disminución en volumen de ventas debido a los efectos de la crisis económica mundial.

Actividades de inversión. Los flujos de efectivo neto utilizados en actividades de inversión durante el 2010 eran de COP 154.495 millones comparados con los COP 325.802 millones en 2009. Esta disminución en flujos de efectivo netos utilizados en actividades de inversión estuvo determinado principalmente por mayores inversiones en intangibles en 2009 debido a la fusión del Emisor con Carulla Vivero.

Los flujos de efectivo neto utilizados en actividades de inversión durante 2009 fue de COP 325.802 millones comparados con COP 250.751 en 2008. Este incremento en flujos de efectivo neto se debió principalmente a la expansión de las inversiones de EL Emisor e intangibles que resultaron de ellas en 2009.

Actividades de financiación. En 2010, los flujos de efectivo neto utilizados en actividades de financiación se incrementaron en COP 232.127 millones, desde COP 96.141 millones en 2009 a COP 328.268 en 2010. Este incremento en flujos de efectivo neto utilizados en actividades de financiación se debió a la disminución de préstamos pendientes y por la emisión de acciones en 2009.

En 2009, los flujos de efectivo neto utilizados en actividades de financiación disminuyeron en COP 171.819 millones, de COP 267.960 millones en 2008 a COP 96.141 millones en 2009, principalmente como resultado de la emisión de acciones en 2009 y del pago de títulos de deuda en 2008.

Activos fuera del balance.

Al 30 de junio de 2011, el Emisor no tenía ninguna transacción, arreglo u obligación con entidades no consolidadas u otras que razonablemente pueden afectar la condición financiera del Emisor, por fuera del balance, resultado de operaciones o liquidez.

ALMACENES EXITO S.A.
BALANCE GENERAL CONSOLIDADO
A 30 DE JUNIO DE 2011 y 2010
(Valores expresados en millones de pesos colombianos)

	2011	2010
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Disponible	345,987	227,116
Inversiones negociables	296,275	355,153
Deudores	323,442	259,563
Inventarios	808,312	760,553
Diferidos, neto	41,242	37,702
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,815,258	1,640,087
ACTIVO NO CORRIENTE		
Deudores	35,071	59,742
Inversiones permanentes	69,676	125,201
Propiedades, planta y equipo, neto	2,102,817	2,114,431
Intangibles, neto	990,752	1,003,833
Cargos diferidos, neto	242,260	211,639
Otros activos	285	285
Valorizaciones	1,127,151	1,044,779
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	4,568,012	4,548,907
TOTAL ACTIVO	6,383,270	6,188,994
CUENTAS DE ORDEN DEUDORAS Y ACREEDORAS	4,246,330	6,085,149
PASIVO Y PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS		
PASIVO CORRIENTE		
Obligaciones financieras	119,835	234,254
Proveedores	1,058,350	891,177
Cuentas por pagar	270,247	218,525
Impuestos, gravámenes y tasas	259,129	121,555
Obligaciones laborales	49,045	38,219
Pasivos estimados y provisiones	57,797	53,391
Bonos	0	30,350
Otros pasivos	18,960	15,298
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,833,163	1,602,789
PASIVO NO CORRIENTE		
Obligaciones financieras	-	165,876
Obligaciones laborales	575	732
Pasivo estimado pensiones de jubilación	16,844	14,109
Bonos	224,650	254,650
Diferidos, neto	15,168	7,576
Otros pasivos	42,795	40,664
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	300,032	453,607
TOTAL PASIVO	2,225,024	2,162,759
INTERÉS MINORITARIO	2,750	3,437
PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS, VER ESTADO ADJUNTO	4,247,154	4,119,145
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS	6,383,270	6,188,994
CUENTAS DE ORDEN DEUDORAS Y ACREEDORAS	4,246,330	6,085,149

CHRISTOPHE JOSÉ HIDALGO

Representante Legal de Almacenes Exito S.A.

CLAUDIA PATRICIA ALVAREZ AGUDELO

Contadora Pública de Almacenes Exito S.A.
Tarjeta Profesional 69447-T

ALMACENES EXITO S.A.
ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO
POR LOS AÑOS TERMINADOS EL 30 DE JUNIO DE 2011 Y 2010
(Valores expresados en millones de pesos colombianos)

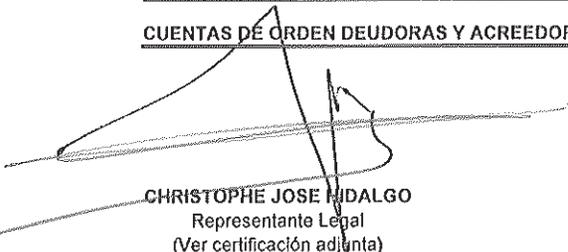
	2011	2010
INGRESOS OPERACIONALES		
Ventas	3,765,978	3,303,513
Otros ingresos operacionales	199,704	158,204
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	3,965,682	3,461,717
COSTO DE VENTAS	(2,992,680)	(2,626,400)
UTILIDAD BRUTA	973,002	835,317
GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS		
Salarios y prestaciones sociales	(298,341)	(257,793)
Otros gastos operacionales de administración y ventas	(378,314)	(329,670)
Depreciaciones y amortizaciones	(148,242)	(141,409)
TOTAL GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	(824,897)	(728,872)
UTILIDAD OPERACIONAL	148,105	106,445
INGRESOS Y GASTOS NO OPERACIONALES		
Ingresos financieros	72,202	25,794
Ingresos por dividendos y participaciones	581	242
Gastos financieros	(80,863)	(51,040)
Otros ingresos y gastos no operacionales, neto	(15,081)	(8,972)
TOTAL INGRESOS Y GASTOS NO OPERACIONALES, NETO	(23,161)	(33,976)
PARTICIPACIÓN DE INTERESES MINORITARIOS	(39)	(61)
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	124,905	72,408
IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS		
Corriente	(18,961)	(25,453)
Diferido	2,663	8,674
TOTAL DE IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS	(16,298)	(16,779)
UTILIDAD NETA	108,607	55,629

CHRISTOPHE JOSÉ HIDALGO
Representante Legal de Almacenes Exito S.A.

Claudia Patricia Alvarez
CLAUDIA PATRICIA ALVAREZ AGUDELO
Contadora Pública de Almacenes Exito S.A.
Tarjeta Profesional 69447-T

ALMACENES EXITO S.A.
BALANCE GENERAL
A 30 DE JUNIO DE 2011 Y 2010
(Valores expresados en millones de pesos colombianos)

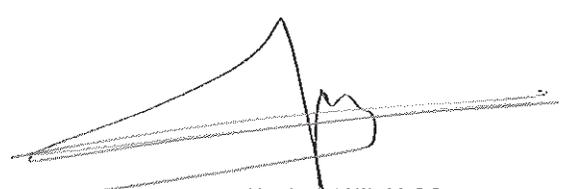
	2011	2010
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Disponible y equivalentes	341,393	224,382
Inversiones negociables	289,849	354,284
Deudores	334,887	237,917
Inventarios	786,288	735,300
Diferidos, neto	40,897	33,402
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,793,314	1,585,286
ACTIVO NO CORRIENTE		
Deudores	34,893	58,196
Inversiones permanentes	187,005	953,390
Propiedades, planta y equipo, neto	2,012,736	1,761,082
Intangibles, neto	990,716	962,123
Diferidos, neto	242,242	184,259
Otros activos	285	285
Valorizaciones	1,115,763	791,088
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	4,583,640	4,710,423
TOTAL ACTIVO	6,376,954	6,295,708
CUENTAS DE ORDEN DEUDORAS Y ACREEDORAS	4,184,626	4,836,384
PASIVO Y PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS		
PASIVO CORRIENTE		
Obligaciones financieras	119,835	234,252
Proveedores	1,062,082	927,932
Cuentas por pagar	266,026	484,516
Impuestos, gravámenes y tasas	253,032	88,864
Obligaciones laborales	48,263	34,942
Pasivos estimados y provisiones	57,556	49,252
Bonos	0	30,350
Otros pasivos	18,959	12,297
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,825,753	1,862,405
PASIVO NO CORRIENTE		
Obligaciones financieras	-	165,876
Obligaciones laborales	575	732
Pasivo estimado pensiones de jubilación	16,844	9,523
Bonos	224,650	74,650
Diferidos, neto	15,243	7,576
Otros pasivos	42,891	40,664
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	300,203	299,021
TOTAL PASIVO	2,125,956	2,161,426
PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS, VER ESTADO ADJUNTO	4,250,998	4,134,282
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS	6,376,954	6,295,708
CUENTAS DE ORDEN DEUDORAS Y ACREEDORAS	4,184,626	4,836,384


CHRISTOPHE JOSE HIDALGO
Representante Legal
(Ver certificación adjunta)


CLAUDIA PATRICIA ALVAREZ AGUDELO
Contadora Pública
Tarjeta Profesional 69447-T
(Ver certificación adjunta)

ALMACENES EXITO S.A.
ESTADO DE RESULTADOS
POR LOS AÑOS TERMINADOS EL 30 DE JUNIO DE 2011 Y 2010
(Valores expresados en millones de pesos colombianos)

	2011	2010
INGRESOS OPERACIONALES		
Ventas	3,765,106	3,301,598
Otros ingresos operacionales	199,704	157,847
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	3,964,810	3,459,445
COSTO DE VENTAS	(2,999,026)	(2,634,476)
UTILIDAD BRUTA	965,784	924,969
GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS		
Salarios y prestaciones sociales	(295,309)	(253,958)
Otros gastos operacionales de administración y ventas	(378,426)	(396,263)
Depreciaciones y amortizaciones	(145,647)	(124,123)
TOTAL GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	(819,382)	(775,123)
UTILIDAD OPERACIONAL	146,402	49,846
INGRESOS Y GASTOS NO OPERACIONALES		
Ingresos financieros	71,927	24,710
Dividendos y participaciones	581	-
Ingreso método de participación, neto	1,424	45,901
Gastos financieros	(80,784)	(53,088)
Otros ingresos y gastos no operacionales, neto	(15,092)	12,077
TOTAL INGRESOS Y GASTOS NO OPERACIONALES, NETO	(21,944)	5,446
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	124,458	157,185
IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS		
Corriente	(18,514)	(8,157)
Diferido	2,663	8,494
TOTAL DE IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS	(15,851)	337
UTILIDAD NETA	108,607	55,629


CHRISTOPHE JOSE HIDALGO
Representante Legal
(Ver certificación adjunta)


CLAUDIA PATRICIA ALVAREZ AGUDELO
Contadora Pública
Tarjeta Profesional 69447-T
(Ver certificación adjunta)