

INFORME DE GESTIÓN DE LA JUNTA DIRECTIVA Y EL PRESIDENTE ALMACENES ÉXITO S.A.

Apreciados Accionistas,

El 2015 marcó un momento histórico para Almacenes Éxito S.A. al adquirir una participación accionaria del 18,8% y el control del Grupo Pão de Açúcar (GPA) en Brasil y del 100% de Libertad S.A. (Libertad) en Argentina. Esta que ha sido la transacción más grande en la historia de la Compañía, le permitió crear la plataforma omnicanal más representativa de Latinoamérica, con más de 2.600 almacenes, 60 millones de clientes, 18 millones de ellos de comercio electrónico, y cerca de 200 mil colaboradores. El Grupo cuenta ahora con presencia en las tres principales economías de Suramérica y en Uruguay, que sumadas corresponden al 75% de su población y el 80% de su producto interno bruto.

Esta transacción, cuyo valor ascendió a US\$1.826 millones, se espera permitirá al Grupo Éxito capturar sinergias que aumentarán su margen Ebitda en 50 puntos básicos, progresivamente hacia el cuarto año de implementación. Hasta ahora, los equipos interdisciplinarios de los cuatro países han identificado oportunidades en: optimización de negociaciones en alimentos, no alimentos, servicios y suministros comunes; nuevos formatos, incluyendo el lanzamiento del *Cash & Carry* o Hipermayorista en Colombia; desarrollo de modelos de negocio especializados como el inmobiliario, el textil y los programas de fidelización mediante el intercambio del conocimiento y mejores prácticas entre los diferentes países.

Así, en esta nueva etapa de su historia, el Grupo Éxito cuenta con un portafolio de modernos y atractivos formatos de comercio: cualitativos con Carulla, Pão de Açúcar, Disco y Devoto; de hipermercados con Éxito, Extra, Libertad y Géant; formatos de descuento con Surtimax y Super Inter; mayorista con Assaí y por último, formatos especializados en no alimentos con Vía Varejo en Brasil. En adición a esto, ha alcanzado importantes crecimientos en el comercio electrónico -objetivo fundamental de los principales *retailers* del mundo- al sumar la segunda posición en este canal en Brasil con CNova, el liderazgo en Colombia con éxito.com y carulla.com y la presencia en Uruguay con devoto.com.uy y geant.com.uy.

Gracias a la solidez y el crecimiento estable de la operación en Colombia, las perspectivas positivas que se observan en Argentina en el mediano plazo a raíz de la reciente elección de Mauricio Macri como Presidente de la Nación y la posición privilegiada de Uruguay dentro de la región, es posible concentrar importantes esfuerzos en garantizar la competitividad y la posición de mercado de GPA. De esta manera, se busca enfrentar los retos que se evidencian de reducción en la demanda, acelerar la reestructuración interna y reducir drásticamente los costos y gastos para mantener niveles adecuados de rentabilidad, aún en los momentos más retadores de la coyuntura económica que afronta Brasil.

La nueva configuración del Grupo Éxito lo pone en una posición incomparable de acceso a la creciente clase media con formatos modernos, cualitativos, virtuales y de proximidad, para apalancarse en tendencias de mayor penetración, como el comercio electrónico, las marcas propias y la urbanización de nuestros países.

A esto se suma el modelo de negocios complementarios, que incluye el inmobiliario, de crédito y de seguros, los cuales ofrecen una oportunidad replicable en los demás países. En el inmobiliario, por ejemplo, el Grupo se perfila como uno de los jugadores más importantes en Suramérica: cuenta con cerca de 790 mil metros cuadrados de área arrendable, representados en centros comerciales y galerías, que suponen un evidente potencial de creación de valor para los accionistas.

Para atender esta nueva dimensión, en donde el Grupo Éxito se posiciona como líder en mercados combinados de comercio físico y electrónico en Colombia, Uruguay, Brasil y en la región de Córdoba en Argentina, la empresa se reorganiza creando posiciones estratégicas para garantizar el desempeño doméstico y dinamizar la operación Internacional. Dichas posiciones son: Presidencia Operativa Colombia, Vicepresidencia de Negocios Internacionales y Vicepresidencia de Servicios. Igualmente crea una oficina de integración con el acompañamiento de firmas consultoras especializadas para materializar la captura de beneficios tangibles para Éxito y sus filiales regionales.

El reto es mantener la fortaleza de la operación en Colombia, mientras se avanza en la creación de valor desde la nueva plataforma multilateral.

Retail

En Colombia, Grupo Éxito logró avances muy importantes: se integraron completamente los recién adquiridos almacenes Super Inter; continuó el proceso de expansión con 49 aperturas entre almacenes, estaciones de servicio y centros comerciales; se agregaron más de 35 mil metros cuadrados de nueva área de comercio; y se llegó a 1.095 aliados de las marcas Surtimax y Super Inter. Las ventas totales crecieron un 8,1%, con lo cual se afianza el liderazgo en el mercado nacional.

El comercio colombiano presentó gran dinamismo marcado por una expansión agresiva en segmentos como el de formatos de descuento y tipo club, supermercados independientes y almacenes por departamentos. En medio de esta dinámica, el Grupo Éxito ha mantenido su liderazgo a través de adquisiciones e integraciones exitosas, como la de Super Inter, y la consolidación en los tres segmentos más importantes del mercado: el cualitativo con Carulla, el de hipermercados y supermercados con la marca Éxito y el de descuento con Surtimax, Super Inter y el programa de Aliados con los tenderos de barrio bajo estas dos marcas.

Bajo la marca Éxito se abrieron 23 nuevos puntos de venta en 13 departamentos del país. De ellos, 14 corresponden al formato *express*, lo cual evidencia la relevancia de los formatos de proximidad dentro de la estrategia de la Compañía. Entre los nueve restantes se destacan dos almacenes de gran tamaño con las últimas tendencias en diseño: Mayorca, en Sabaneta - Antioquia, y Fontanar, en Chía - Cundinamarca. La marca consolida su presencia en más de 100 municipios del país, al llegar a poblaciones como Sabanalarga en Atlántico, y Riohacha en La Guajira. Cierra el 2015 con 262 puntos de venta y mantiene el primer puesto en las encuestas de reconocimiento de marca entre los consumidores colombianos.

Por su parte, Carulla, la marca más antigua del *retail* en Colombia, celebró su aniversario 110, con 100 almacenes en 11 departamentos. En el 2015 adelantó el plan de expansión más ambicioso de su historia, al abrir diez puntos de venta y llegar a ciudades como Villavicencio y Pereira.

En el mercado de descuento, el Grupo Éxito continúa su posicionamiento a través de las marcas Surtimax y Super Inter, que suman 211 puntos de venta. De la marca Surtimax se abrieron cinco nuevas tiendas, para alcanzar 153, concentradas en Antioquia, Costa Caribe y Cundinamarca, mientras que con Super Inter llegamos a 58 puntos de venta en los departamentos del Eje Cafetero y en el Valle del Cauca, con nueve nuevos almacenes.

El 2015 también fue un año con importantes avances y transformaciones en los mercados de Brasil, Uruguay y Argentina.

En Brasil, GPA termina el año con un total de 1.941 almacenes, consolidando su presencia en 21 de los 27 estados del país. GPA obtuvo ventas totales por COP\$63,4 billones, las cuales aportaron al Grupo Exito \$18,8 billones de pesos de ventas consolidadas durante los últimos cuatro meses del año. El 53.2% de las ventas de GPA, corresponden a las categorías de alimentos, lo que constituye una ventaja y permite que la operación sea resistente frente a la coyuntura de recesión en el consumo que presenta Brasil.

En ese país también se destacan las ventas en alimentos de Assaí, formato hipermayorista (*Cash & Carry*) modelo de negocio que muestra el mayor dinamismo en el mercado brasileño. La marca Extra aceleró el despliegue de su nuevo concepto comercial tanto en los hipermercados como en los supermercados con la renovación de casi el 25% de su área de ventas durante el 2015. El objetivo de la marca es ejecutar una política de precio agresiva y ofrecer un surtido más adaptado a las condiciones actuales de demanda.

En el negocio de no alimentos, en especial productos de tecnología, muebles y hogar, Vía Varejo decreció sus ventas para el cuarto trimestre en un 14%, producto de la disminución en la demanda local, pero manteniendo su participación de mercado. Oportunamente, Vía Varejo ha implementado un dinámico plan de productividad que le permite adaptarse al contexto económico del país y obtener una posición privilegiada cuando la demanda se reactive.

GPA ejecutó un programa de reducción de gastos y de mejora en la productividad en todos sus formatos en uno de los planes más contundentes de adaptación a la baja demanda en todo el mercado. Asimismo, abrió en total 118 nuevos almacenes durante el año, especialmente del formato mayorista con la marca Assaí; supermercados con Pão de Açúcar; y de proximidad con Minuto Pão de Açúcar y Minimercado Extra. De esta forma se consolida como líder en el mercado más grande de toda América del Sur.

En síntesis, en Brasil el foco ha estado en la reducción agresiva de costos, la renovación de los hipermercados Extra y la expansión a través de los formatos con mejor aceptación del consumidor, particularmente el hipermayorista Assaí.

En Uruguay, Disco y Devoto terminan el año con un total de 65 almacenes en cuatro departamentos que concentran cerca del 70% de la población del país, y ventas por COP\$2,1 billones, evidenciando un crecimiento en mismos metros del 10,6%, superior a la inflación total reflejada para 2015 de 9,44%. Este resultado consolida el liderazgo del Grupo en Uruguay, y es una muestra de cómo la operación en ese país se fortalece y crea valor. De los 11 almacenes que se abrieron, 10 son Devoto Express, formato de proximidad que se convierte en un eje de expansión futura en ese país. La expansión estuvo complementada con la adquisición en julio del almacén Híper Ahorro, ubicado en el departamento de San José, y que representa un 0,5% de las ventas totales de 2015. Igualmente, como preparación para la llegada de competidores especializados a este país, se ha adelantado la diversificación y fortalecimiento del surtido de los hipermercados Géant.

En Argentina, para el periodo de septiembre - diciembre de 2015, Libertad consolidó para el Grupo Éxito ventas por COP\$595.882 millones, creciendo por encima de la inflación y ganando participación de mercado. Dichos resultados se alcanzaron gracias a nuevas estrategias comerciales y de abastecimiento, como "La Compra del Mes" y el impulso al segmento de frutas y verduras a través de la "Hiperferia de Frescos".

Como resultado, Grupo Éxito cerró el año con ingresos totales consolidados de COP\$33,4 billones, con un incremento del 218% con relación al año 2014.

El Omnicanal

En el 2015 la apuesta por la combinación de canales virtuales y físicos, así como la implementación de novedosas propuestas comerciales a través de la estrategia Omnicanal, arrojaron resultados muy positivos. En Colombia, los Catálogos Digitales se consolidaron como un canal exitoso para llevar a los clientes un nuevo y completo portafolio de productos que no tenían a su alcance. El año terminó con 110 Catálogos Digitales.

Con el servicio de “puntos de entrega” en los almacenes, el Grupo Éxito estuvo a la vanguardia en innovación para ofrecer el mejor servicio logístico al cliente que compra en sus canales electrónicos. En Colombia, el número de puntos de recogida aumentó a 258 a través de los cuales se entregaron más de 49 mil pedidos de comercio electrónico.

De igual forma, en Colombia, se incursionó en el negocio de *marketplace* (plaza virtual de mercado), a través de los sitios web exito.com y cdiscount.com.co, sirviendo como plataforma logística y tecnológica a terceras marcas, y ampliando así el portafolio de productos ofrecido. También se realizó el lanzamiento de la versión móvil de exito.com, que facilita la compra a los clientes desde cualquier lugar, aprovechando la alta penetración de los teléfonos inteligentes en Colombia.

En Uruguay se lanzó la aplicación móvil Devoto y se renovó el sitio web devoto.com.uy. Las ventas crecieron el 72% y el número de pedidos el 36% durante el cuarto trimestre. De igual manera, se lanzó el sitio de la marca Géant (www.geant.com.uy), con una oferta inicial de productos de no alimentos.

Finalmente, en Brasil, CNova y los operadores de comercio electrónico agrupados bajo esta compañía, incrementaron la participación del *marketplace* en sus ventas y el número de puntos de entrega, integrando la red física de los diferentes almacenes de GPA para facilidad y economía de sus clientes, creciendo el número de visitas en un 28,9%.

Negocio inmobiliario y otros negocios complementarios

Con la apertura de VIVA Wajiira y de VIVA Palmas, el negocio inmobiliario en Colombia completó 11 centros comerciales y 17 galerías que representan más de 310 mil metros cuadrados de área comercial arrendable. Adicionalmente, se inició durante el año el desarrollo de VIVA Barranquilla y VIVA La Ceja, proyectos que aportarán cerca de 75 mil metros cuadrados de área arrendable adicional.

El negocio inmobiliario en Brasil también obtuvo importantes resultados. Sus ingresos aumentaron para 2015 un 17%, como resultado del incremento del área arrendable a 369 mil metros cuadrados y la renovación de algunos centros comerciales existentes que permitió alcanzar una tasa de ocupación superior al 91%.

En Argentina el negocio inmobiliario se constituyó en pilar estratégico del plan de negocios de Libertad, que hoy por hoy es el tercer jugador del mercado inmobiliario comercial a nivel nacional. En el 2015 se amplió el Centro Comercial Paseo Lugones, mayor centro comercial de la ciudad de Córdoba, con 200 locales comerciales y 35 mil metros cuadrados de área arrendable. Asimismo, se iniciaron proyectos inmobiliarios de gran relevancia en Chaco y Salta, que aportarán cerca de 14.606 metros cuadrados de área arrendable adicional. Libertad es hoy el primer operador de centros y galerías comerciales por fuera de Buenos Aires, con cerca de 145 mil metros cuadrados de área arrendable y con un ambicioso plan de expansión cercano a 50 mil nuevos metros cuadrados durante los próximos cuatro años.

Para Grupo Éxito la actividad de desarrollador inmobiliario es una creciente oportunidad de rentabilidad y creación de valor en la región y un potenciador de las sinergias existentes entre los países, a partir del conocimiento y relacionamiento global adquirido.

Finalmente, en cuanto a los otros negocios complementarios, el 2015 fue un año excepcional para las alianzas estratégicas en Colombia. La “Tarjeta Éxito”, producto de la alianza con Bancolombia, se posicionó como la primera tarjeta de crédito en el *retail* y una de las primeras en el mercado, con más de 1,8 millones de plásticos emitidos. Además, se lanzó la tarjeta franquiciada MasterCard con utilización universal por fuera de los almacenes. El negocio de telefonía celular, a través de la marca “Móvil Éxito”, alcanzó más de 700 mil usuarios, lo que representa un crecimiento cercano al 100% en relación con el año anterior. El negocio de servicios y paquetes turísticos, desarrollado a través de “Viajes Éxito”, en asocio con Avianca, se consolidó como el operador de paquetes turísticos nacionales más importante del país. Y el negocio de seguros, desarrollado con Grupo Suramericana, bajo la marca “Seguros Éxito”, continúa con un positivo desempeño, alcanzando la cifra récord de cerca de un millón de clientes, con un crecimiento cercano al 25% y consolidando una verdadera iniciativa innovadora de penetración en el mercado de los micro-seguros de emisión instantánea hacia la base de la pirámide.

Resultados financieros consolidados y separados

Al cierre del 2015 los ingresos consolidados del Grupo Éxito ascendieron a COP\$33,4 billones, con un crecimiento de 218%. Este crecimiento es explicado por un resultado positivo en Colombia, con ingresos totales de COP\$10,6 billones y un crecimiento del 8,2%. Por su parte, la operación en Brasil, entre los meses de septiembre - diciembre del 2015, aportó cerca de COP\$20 billones. Los ingresos en Uruguay llegaron a COP\$2,2 billones, con un incremento del 222%; y en Argentina la consolidación a partir del mes de septiembre, aportó ingresos equivalentes a COP\$637,6 mil millones. Es importante mencionar que estos resultados no son comparables con los del periodo anterior debido a que las ventas de Disco y las provenientes de cuatro meses de las operaciones de Brasil y Argentina, no estaban en la base de 2014.

Con el objetivo de afrontar el entorno competitivo agresivo en Colombia, la retardada situación macroeconómica en Brasil y reafirmar la posición de mercado en Argentina y Uruguay, se realizó una inversión en precios, que impactó el margen bruto en 0,4 puntos porcentuales, pasando del 25,1% al 24,7%.

Adicionalmente, el Grupo continúa trabajando en el control y reducción de gastos. En Brasil se hicieron grandes esfuerzos en productividad, principalmente en la reducción de aproximadamente 13 mil FTEs y la implementación de planes de acción para la reducción de gastos de ventas, que crecieron por debajo de la inflación anual del 10,67% a diciembre de 2015.

La utilidad operativa recurrente totalizó COP\$1,5 billones, equivalente al 4,5% de los ingresos. Colombia participa con COP\$593 mil millones, Brasil con COP\$735 mil millones y los otros negocios con COP\$176 mil millones. Este resultado está afectado por el desempeño del margen comercial y la reclasificación de gastos de amortización en Uruguay, debido a la aplicación de las NIIF. La utilidad operativa en Colombia tuvo un incremento del 2%, impulsada especialmente por los buenos resultados en ventas del último trimestre del año.

El Ebitda recurrente consolidado creció un 148% cerrando con un valor de COP\$2 billones, lo cual corresponde al 6,1% de los ingresos. En este resultado Colombia aportó COP\$804.911 millones, creciendo un 4,4%, Brasil COP\$996.870 millones y los otros negocios contribuyeron con COP\$219.610 millones. Adicionalmente, la utilidad neta del Grupo Éxito, luego de descontar el interés minoritario, alcanzó COP\$573.497 millones, con un crecimiento del 14,8%. Es importante recordar en estos resultados que Brasil y Argentina consolidan su cifra desde septiembre del 2015 y durante el primer año corrido no tendrán cifras de comparación en la base.

Almacenes Éxito S.A. cierra el año 2015 con una deuda financiera neta ajustada (“DFN”) de COP\$3,6 billones y un indicador de DFN/Ebitda ajustado alrededor de 3,8. Este resultado se explica en parte por la opción *put* sobre derechos de los accionistas minoritarios de Uruguay que degrada la DFN en COP\$310 mil millones. Sin tener en cuenta este factor, el ratio se sitúa cerca de 3,5.

Como consecuencia del re-perfilamiento de la deuda llevado a cabo a finales de 2015 se amplió el plazo promedio de 3,4 a 4,3 años, con una tasa variable para nuestros créditos en moneda local inferior al IBR +3,5% y para nuestras obligaciones en dólares inferior a LIBOR +1,75%.

Gobierno corporativo y control interno

La Compañía avanzó durante el 2015 en la adopción e implementación de los estándares de Gobierno Corporativo contenidos en el Nuevo Código de Mejores Prácticas Corporativas de Colombia (Circular Externa 028 de 2014 expedida por la Superintendencia Financiera), así como en la incorporación de los mismos en su Compendio de Gobierno Corporativo.

Recibió de la Bolsa de Valores de Colombia, por tercer año consecutivo, el Reconocimiento IR por la adopción voluntaria de las mejores prácticas en revelación de información y relación con inversionistas.

La Organización cuenta con un adecuado desempeño de los sistemas de control interno y de revelación de la información financiera. Los estados financieros, indicadores e informes relevantes han sido presentados en forma periódica al Comité de Auditoría y a la Junta Directiva y han sido dictaminados por su Revisor Fiscal. Adicionalmente, la información financiera y los hechos relevantes han sido oportunamente revelados al mercado.

El Comité de Auditoría ha avanzado en el mejoramiento del sistema de control interno, en las actividades de gestión de riesgo, el sistema de prevención y control de lavado de activos y el programa de transparencia. La Auditoría Interna realizó su trabajo de forma independiente, focalizada en los principales riesgos, sin identificar deficiencias materiales en el sistema de control interno. La Compañía continúa fortaleciendo su sistema de prevención y control del riesgo de lavado de activos y de financiación del terrorismo, absteniéndose de negociar con personas vinculadas con estas conductas y reportando las operaciones sospechosas.

Como administradores, certificamos que el sistema de control interno no presentó falencias que hayan impedido registrar, procesar, resumir y presentar adecuadamente la información financiera, ni se presentaron fraudes significativos que hayan afectado su calidad e integridad. La revelación de información financiera fue verificada y cumple con la normatividad vigente, asegurando que la información al 31 de diciembre de 2015 es apropiada, y no contiene vicios, imprecisiones o errores que impidan conocer la verdadera situación patrimonial de la Compañía. Adicionalmente, la Compañía no ha limitado de manera alguna la libre circulación de las facturas emitidas por sus proveedores de bienes o servicios, en los términos exigidos por la Ley 1676 de 2013 y la Ley 1231 de 2008.

Mayor información sobre la forma como se dio cumplimiento a las normas de Gobierno Corporativo de la Sociedad durante el año 2015 puede ser consultada en el Informe de Gobierno Corporativo, a disposición de los accionistas en la página web www.grupoexito.com.co

Grupo Éxito y operaciones con partes relacionadas

El Grupo Éxito terminó el 2015 conformado por Almacenes Éxito S.A., como matriz, en el liderazgo de las filiales en Colombia: Distribuidora de Textiles y Confecciones S.A. - Didetexo S.A., Almacenes Éxito Inversiones S.A.S, Éxito Viajes y Turismo S.A., Gemex O & W S.A y Logística, Transporte y Servicios Asociados S.A.S.; y de las filiales extranjeras: Companhia Brasileira de Distribuição, Libertad S.A., Carulla Viviero Holding Inc., Onper Investments 2015, S.L. y Spice Investments Mercosur.

La principal transacción entre partes relacionadas que se llevó a cabo durante el año 2015 fue precisamente aquella que permitió la consolidación del Grupo Éxito, y que consistió en la adquisición a Casino del 50% del capital accionario de la sociedad francesa Ségisor, que controla indirectamente el 99,9% de las acciones con derecho de voto de GPA, y del 100% de las acciones de Libertad.

Las principales operaciones entre partes relacionadas recurrentes fueron las siguientes:

- La venta de bienes o mercancías, a las subsidiarias Cdiscount Colombia S.A.S. y Gemex O & W S.A.S. que generaron unos ingresos para la Sociedad por valor de COP\$35.025 millones.
- La prestación de servicios administrativos a favor de Almacenes Éxito Inversiones S.A.S., Gemex O & W S.A.S., Logística, Transporte y Servicios Asociados S.A.S. y patrimonios autónomos, por valor de COP\$2.661 millones.
- La prestación de servicios de arrendamientos a patrimonios autónomos y Éxito Viajes y Turismo S.A.S por la suma de COP\$394 millones.
- Se incurrió en gastos por valor de COP\$23.642 millones correspondientes a prestación de servicios de consultoría y asistencia técnica, entre otros, prestados por Casino, Guichard-Perrachon S.A. y Géant International B.V.
- Se realizaron compras de mercancía a la filial Didetexo S.A. por valor de COP\$127.087 millones.
- Se pagó la suma de COP\$27.603 millones a las subsidiarias por concepto de arriendos y administración y la suma de COP\$25.022 millones por concepto de servicios recibidos.
- Se realizaron compras de mercancía por valor de COP\$9.286 millones y pago de servicios recibidos por valor de COP\$20.904 millones a compañías pertenecientes al Grupo Casino.
- Se continuó con la ejecución de la alianza con Green Yellow, filial del Grupo Casino, para el ahorro de energía en los puntos de venta.

Las operaciones entre partes relacionadas fueron celebradas en cumplimiento de los mejores estándares de gobierno corporativo, que incluyeron la revisión de las mismas por parte del Comité de Auditoría de la Junta Directiva y de los Comités de Conflicto de Intereses competentes en cada caso.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 29 de la Ley 222 de 1995, se manifiesta que durante el año 2015 la Compañía no tomó ni dejó de tomar decisiones de importancia en interés de sus subordinadas que requieran ser reveladas en este informe. Asimismo, la Compañía no concluyó operaciones de importancia con terceras partes en interés de sus

subordinadas, que deban ser reveladas en este informe. Sus subordinadas tampoco tomaron o dejaron de tomar decisiones de importancia o interés de la matriz Almacenes Éxito S.A. que requieran ser reveladas en este informe ni concluyeron operaciones con terceros en interés de su matriz que deban ser incluidas en este informe.

Las transacciones entre partes relacionadas ejecutadas dentro del Grupo Empresarial se realizaron en condiciones de mercado, cumpliendo con las normas fiscales incluyendo la regulación sobre precios de transferencia. El análisis sobre la evolución que han tenido los activos, pasivos, patrimonio, ingresos operacionales y resultados consolidados de las diferentes compañías que conforman el Grupo Éxito puede constatarse en las notas a los Estados financieros consolidados.

Responsabilidad social y sostenibilidad en Colombia

En sostenibilidad se continuó trabajando en los cinco pilares corporativos definidos para esta materia. Como Actor Solidario, la Mega de Generación Cero Desnutrición al año 2030 en Colombia es prioridad para la Compañía. La Fundación Éxito dio pasos fundamentales para hacer de ella un propósito nacional, al sensibilizar a más de 1.700 candidatos a alcaldías, gobernaciones, concejos municipales y asambleas departamentales sobre la importancia de incluir Gen Cero en sus planes de desarrollo. La Fundación, además, continuó con su apoyo a más de 28.600 niños y 9.600 familias gestantes en 89 municipios del país, con un aporte de más de COP\$18.000 millones y la promoción y ejecución de convenios con municipios y departamentos para el desarrollo de proyectos en favor de la nutrición infantil. Adicionalmente, se realizaron importantes convenios con instituciones internacionales como Unicef y el Programa Mundial de Alimentos de las Naciones Unidas (PMA), así como con la Estrategia Presidencial para la Primera Infancia, De Cero a Siempre, para unir esfuerzos en pro de la erradicación de la desnutrición infantil. En 2015, tuvo lugar la primera versión del Mes por la Nutrición Infantil, con eventos como la "Lactatón", que convocó a más de 800 mujeres en actos de lactancia pública en 10 ciudades del país.

Con la idea de avanzar en el propósito de ser un Aliado de Confianza se continuó promoviendo iniciativas de comercio sostenible. El modelo de alianzas con comerciantes independientes, aliados Surtimax, ahora se replica bajo la marca Super Inter, para un total de 1.095 aliados, contribuyendo a la capacitación, formalización y sostenibilidad de los comerciantes independientes.

De las compras de carne, pescado, frutas y verduras en Colombia, el 84% corresponde a compras directas a los productores, lo que equivale a más de 140 mil toneladas de alimentos. Cerca de 800 pequeños agricultores de la costa Caribe y el departamento de Boyacá, se beneficiaron del acuerdo suscrito con la Fundación Clinton. La industria colombiana se benefició de la subcontratación de procesos textiles con cerca de 250 PYMES que emplean un total de 6.700 personas, entre ellas 5.600 madres cabeza de familia en todo el país, en la producción de las prendas de las marcas propias del Grupo.

Éxito continúa contribuyendo a la generación de empleo en Colombia. En 2015 alcanzó 41.771 empleados directos. La Compañía se vinculó al programa "Cuarenta mil primeros empleos" liderado por el Ministerio del Trabajo y empleó 400 bachilleres. Con el programa

de inclusión laboral, que trabaja hace 9 años en generar oportunidades, se capacitaron y emplearon un total de 526 personas.

Para contribuir a generar mayor conciencia ambiental y aprecio y defensa de nuestra biodiversidad se estrenó la película "Colombia Magia Salvaje", que capturó el corazón de los colombianos y les generó una profunda reflexión; acudieron masivamente a los cines y la convirtieron en la película colombiana más vista en la historia del cine nacional, con cerca de 2,4 millones de espectadores.

Se adoptaron e implementaron los mejores estándares de desarrollo sostenible para las actividades de diseño, construcción y operación del Centro Comercial VIVA Wajiira, propiciando buenas prácticas en el manejo de residuos sólidos e impactos ambientales durante la construcción, manejo bioclimático, mejora de la calidad ambiental interior y uso de energías alternativas, incluyendo una planta fotovoltaica que permitirá el autoabastecimiento del 40% de consumo energético del centro comercial. Estamos trabajando para ser el primer Centro Comercial de Colombia en obtener la certificación "*Leadership in Energy & Environmental Design*" (LEED por sus siglas en inglés), en la categoría Gold, otorgada por el Consejo de la Construcción Verde de los Estados Unidos.

Durante el período 2015, Almacenes Éxito S.A. realizó donaciones por valor de COP\$2.808 millones a personas, entidades o programas de beneficio común, y aportes a personas jurídicas, entre las que se encuentran campañas y/o partidos políticos participantes en los comicios electorales locales, acorde con lo aprobado por la pasada Asamblea General de Accionistas.

Propiedad intelectual

Dando cumplimiento a la Ley 603 de 2000, la Sociedad informa que se han cumplido a cabalidad las normas de propiedad intelectual. La Administración de la Compañía informa que la Sociedad es titular de las marcas, nombres, enseñas, lemas y signos distintivos que utiliza en sus productos y servicios, o que está autorizada para hacer uso de estos en virtud de un contrato de licencia. El uso de productos de *software* cumple con la legislación vigente.

Eventos posteriores al cierre

El fortalecimiento que evidenció el negocio inmobiliario en Colombia, dio lugar a que se explore la posibilidad de constituir un vehículo controlado por Éxito a través del cual se llevaría a cabo un desarrollo mucho más agresivo del negocio inmobiliario y al que se vincularían algunos inversionistas, de quienes se espera obtener cerca de US\$200 millones. En una primera etapa, Éxito contribuiría a este vehículo inmobiliario 13 centros comerciales y galerías que se encuentran en operación y 6 proyectos en etapa de estructuración y desarrollo con un área cercana a los 360 mil metros cuadrados. Se tiene previsto que el lanzamiento se realizaría a mediados del presente año.

Señores Accionistas,

Almacenes Éxito tiene una historia marcada por momentos de gran crecimiento que la han consolidado en el mercado. Desde la decisión de su fundador de comprar el emblemático almacén de la calle Colombia, dando origen al primer gran hipermercado y al negocio de alimentos; pasando por la adquisición en el año 2000 de Cadenalco, multiplicando por varias veces su tamaño y pasando de unos pocos almacenes en dos ciudades a ser el líder colombiano, Éxito ha mostrado su capacidad de adquirir y consolidar negocios. Hace ocho años la adquisición de Carulla-Vivero consolidó ese liderazgo en Colombia y hace cinco se dio el gran paso de internacionalización con la adquisición de Disco y Devoto en Uruguay. En todas estas integraciones se ha agregado valor al negocio, a los clientes y a los accionistas. Ahora el gran reto es lograr la integración de una gran plataforma latinoamericana, la segunda en tamaño después de la de Walmart. Se esperan crecimientos en los cuatro mercados y están tomando las decisiones necesarias para que el negocio en Brasil esté preparado para capturar más adelante los beneficios de la recuperación de esta economía y consolidar su ya sólido liderazgo en el mercado.

El año anterior fue negativo para el valor de la acción, en un efecto compuesto entre la caída del mercado de acciones colombiano y la reacción inicial del mercado al ingreso a Brasil y Argentina. El reto consiste en lograr que el mercado valore la solidez, proyección y perspectivas futuras de creación de valor de la Compañía en estos países. En el corto plazo, el lanzamiento del vehículo inmobiliario, controlado por Éxito y destinado a recaudar fondos para acelerar el desarrollo de los grandes centros comerciales y galerías de la Organización, ofrece una interesante oportunidad de hacer surgir parte del valor oculto de estos activos inmobiliarios. Igualmente, las sinergias que comenzamos a evidenciar entre los cuatro países, impulsarán la creación de valor el Grupo y sus accionistas.

El año que comienza es promisorio en tres de los cuatro mercados: Colombia, Uruguay y Argentina, con una interesante dinámica en las ventas. Además, presenta la oportunidad de fortalecer la competitividad y productividad del negocio en Brasil, para lo cual ya se han tomado las decisiones pertinentes, reduciendo el tamaño de la estructura y poniendo al frente del negocio de alimentos de GPA (Multivarejo) a ejecutivos de primer orden con gran experiencia internacional.

Señores Accionistas, Éxito es una compañía con extraordinarios fundamentos en el comercio físico, en el electrónico, en los negocios complementarios, en el valor de sus marcas y muy especialmente, en la calidad de su talento humano. Hoy se posiciona como una de las mayores multilatinas de Colombia y la segunda de su sector en América Latina. Cuenten ustedes con todo el compromiso de la Junta Directiva y de la Administración para capitalizar estas posiciones privilegiadas de cara a un gran negocio regional consolidado, que capture las sinergias proyectadas, intercambie entre los países las mejores prácticas y, a través de un adecuado retorno a la inversión y un fortalecimiento de la utilidad operacional, proyecte estos valores para que los beneficie a ustedes. La propuesta de dividendo a distribuir, que supera en más de 2,4 veces la inflación, refleja la fortaleza de la utilidad neta del negocio y la determinación de mantener en el largo plazo el retorno de la inversión para el accionista.

Queremos terminar por agradecer de manera especial a los colaboradores de la Organización por su compromiso y trabajo honesto y dedicado, y a nuestros Clientes por reiterarnos día a día su lealtad, fuente principal de crecimiento del Grupo Éxito.

Muchas gracias,

Miembros de la Junta Directiva
Presidente Director General