



1T17 Resultados Financieros

Mayo 16 de 2017

MEMBER OF
**Dow Jones
Sustainability Indices**
In Collaboration with RobecoSAM



El Reconocimiento IR otorgado por la Bolsa de Valores de Colombia S.A. no es una certificación sobre la bondad de los valores inscritos ni sobre la solvencia del emisor. Así mismo, no implica una certificación sobre la calidad y veracidad del contenido, sólo denota una verificación sobre la existencia de la información en el sitio web del emisor.

Agenda

- **1T17 Hechos financieros destacados**
- **1T17 Hechos operacionales destacados**
- **Seguimiento a la estrategia internacional**
- **1T17 Resultados financieros consolidados**
- **Preguntas y Respuestas**

Aviso

Los Estados de Resultados consolidados a Marzo 31 de 2016 incluyen el efecto de la re expresión de las operaciones discontinuas correspondientes a Via Varejo S.A. y Cnova N.V. para efectos de comparabilidad con 2017; incluyen el efecto de la re expresión de los resultados de Companhia Brasileira de Distribuição - CBD como consecuencia del ajuste realizado por esta subsidiaria relacionado con la investigación en Cnova N.V., e incluyen el efecto de los ajustes resultantes de la finalización del proceso de la asignación del precio de compra - Purchase Price Allocation, de la adquisición del control de Companhia Brasileira de Distribuição - CBD y de Libertad S.A. de acuerdo con lo establecido en la NIIF 3 - Combinaciones de negocios.

1T17 Hechos financieros destacados

Resultados operacionales sólidos a pesar de las condiciones macroeconómicas retadoras

Latam

- ✓ Ventas y Desempeño más sólido a pesar de tendencias inflacionarias más bajas y debilidad macro.
- ✓ Efecto positivo de las actividades comerciales transversales aportaron ganancia de cuota de Mercado mismos metros en todos los países.
- ✓ Foco y claro avance en control de gastos (principalmente en Bra, Col) aumentó la rentabilidad.
- ✓ Señales tempranas de recuperación en GPA, positivamente influenció los resultados consolidados.
- ✓ Las sinergias capturadas en 1T17 alcanzaron el mismo nivel de 2016.

Colombia

- ✓ Las ventas mismos metros superaron al Mercado a pesar de un ambiente de consume débil.
- ✓ Los mejores resultados en GA&V en 2 años, debido productividad y excelencia operacional .
- ✓ Actividades innovadoras para monetizar aún mas el tráfico de clientes: Viva Malls y el Nuevo programa de Fidelización “Puntos Colombia”.

Brazil

- ✓ Incremento en las ventas en Brasil trimestre a trimestre por encima de la inflación.
- ✓ Ganancias de cuota de Mercado consistentes en volúmenes en Assai y Extra.
- ✓ Plan dinámico de conversiones en marcha.
- ✓ Resultado operacional más sólido derivado de los esfuerzos a nivel del gasto y el desarrollo de actividades clave en 2016.

Uruguay

- ✓ Ebitda Recurrente estable a pesar del ambiente macro.
- ✓ Ganancia de participación de Mercado por la expansión en Proximidad.

Argentina

- ✓ Sólida contribución inmobiliaria compensó el margen retail a pesar de los efectos de tasa de cambio y presiones macroeconómicas.

Actividades Comerciales Clave en Latam

Estrategias conjuntas

Aportaron ganancia de cuota de Mercado en todos los mercados

Modelo Comercial

- ✓ Aumentó exitosamente las ventas en Brasil.
- ✓ Actividad renombrada en Colombia.



Precios Insuperables

- ✓ Garantía de mejores precios.
- ✓ Estrategia enfocada en la canasta de alimentos.



Productos Frescos

- ✓ Estrategia diferenciadora.
- ✓ Mejoras en la merma incrementaron productividad.



Modelo Textil

- ✓ Incrementó la mezcla de ventas en Brasil y Argentina.
- ✓ La categoría de mejor desempeño en Colombia



1T17 Hechos Operacionales destacados

Expansión enfocada en formatos y negocios clave en la región

- ✓ **Capex consolidado por COP\$545.000 M** (41% expansión, 59% mantenimiento).
 - Capex Colombia por COP\$185.000 M (35% en expansión inmobiliaria).
- ✓ **Expansión en Retail de alimentos 1T17: 5 Aperturas**
 - Colombia: 1 Éxito insignia en Bogotá y 119 aliados.
 - Brazil(1): 1 Pao de Açucar y 48 “Aliados Compre Bem”.
 - Uruguay: 1 Devoto Express.
 - Argentina: 2 Petit Libertad.

Total almacenes 1T17: 1.559 (Col: 563, Bra ⁽¹⁾: 888, Uru: 80; Arg: 28) - **2.8 millones de m2.**
- ✓ **Expansión inmobiliaria**
 - Colombia: Viva Envigado (avance del 29% apertura en 2S18), Viva Tunja (avance del 5%, apertura en 4T18).
 - Argentina: San Juan (Avance del 35%), Rivera Indarte (avance del 2%).
- ✓ Foco estratégico en **alimentos** y proceso **de desinversión de Via Varejo**.



(1) Los Almacenes en Brasil no incluyen farmacias, Estaciones de gasolina y Almacenes de la unidad de negocio descontinuada de Via Varejo.
Note: Total Almacenes 1T17 no incluye aliados tanto en Colombia como en Brasil.

Programa de Lealtad – “Puntos Colombia”

- ✓ **Lanzamiento de Puntos Colombia**, el Nuevo programa de lealtad en alianza con Grupo Bancolombia.
- ✓ **Puntos Colombia, el programa de lealtad mas grande en el país** por número de clientes.
- ✓ **Cada uno con 50%** de participación, inversión inicial de Grupo Éxito por **COP\$9.000M**.
- ✓ **Puntos Colombia**, compañía independiente enfocada en ofrecer **nuevos beneficios** a sus clientes con la creación de un gran ecosistema de **emisión y redención de puntos**.
- ✓ Potencial de **creación de valor y** alto potencial de **monetización de activos intangibles en 2018**.

Puntos Éxito & SuperCliente Carulla:
The biggest and most recognized retail loyalty program.



+7,5 MM
Customers Exito

+307MM
Transactions



+8.9 Bn (incl. VAT)
Sales from loyalty customers



Bancolombia: One of the most recognized loyalty program in the financial industry.



+8,6 MM
Customers Bancolombia

+2,1MM
Credit Cards

+12 Bn
Purchases with credit cards



Nuevas **estrategias comerciales** para todos los aliados.

Aumento de la lealtad de los clientes.

Mejor entendimiento del comportamiento de los clientes.

Experiencia e innovación.

COP1.2Bn de Mercado potencial de la industria

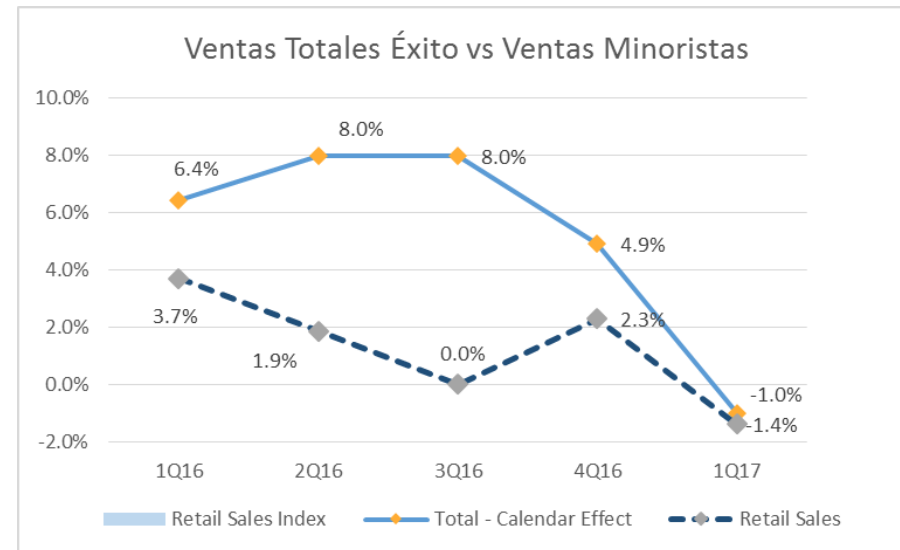


1T17 Desempeño de Ventas: Colombia

SSS ⁽¹⁾ aumentaron por encima del Mercado a pesar de la contracción del retail en el país

1T17	1T17			Ajustadas por efecto calendario ⁽¹⁾	
	Ventas totales en millones de pesos	% Var. Ventas totales en pesos	%Var. SSS en pesos	% Var. Total	% Var. SSS
Total Colombia	2,602,106	-2.4%	-3.5%	-1.0%	-2.2%
Éxito	1,788,076	-1.4%	-2.9%	0.0%	-1.5%
Carulla	365,921	-2.9%	-3.5%	-1.6%	-2.2%
Discount	385,005	-6.4%	-6.4%	-4.8%	-4.8%
B2B* + Otros	63,104	-1.2%	N/A	N/A	N/A

- ✓ **Ventas totales y mismos metros ajustadas** reflejaron el efecto negativo de la reforma tributaria y de la confianza del consumidor y una tendencia de desaceleración de la inflación de alimentos (12.4% 1T16 vs 3.7% 1T17).
- ✓ **Desempeño resiliente de los hipers** derivado de las actividades comerciales.
- ✓ **Textiles** continúan como la categoría de **mejor desempeño**, mientras que entretenimiento fue resiliente.
- ✓ **Segmento Descuento** privilegió la rentabilidad por encima de las ventas.
- ✓ **Surtimayorista (C&C)**, rentable y con ventas 2.7x/m2 después de la conversión.



(1) % Var Ventas totales y mismos metros incluyendo el efecto calendario de -1 día en Febrero de 2017 es de 1.4%
* B2B: Ventas de Aliados, Institucional, terceros y Surtimayorista.

1T17 Desempeño de Ventas: Brasil

Sólido crecimiento de ventas de alimentos ⁽¹⁾ confirmaron la recuperación de Extra y la fuerte contribución de Assaí

1T17	Ventas totales en millones de pesos	% Var. Ventas totales excl efecto calendario (1)	% Var. Ventas mismos metros excl efecto calendario (1)
Total Brasil	9,742,308	9.5%	5.6%

Las ventas aumentaron 2x la inflación total y de alimentos en Brasil.

■ **Assaí⁽¹⁾ :**

- ✓ Ventas de +28.8% y mismos metros +12.9% por encima de la inflación.
- ✓ Incremento de la **participación en el negocio de alimentos** (38.3%).
- ✓ **+2.5x ventas**, +50% en tráfico en los Almacenes convertidos de Extra.

■ **Multivarejo⁽¹⁾ :**

Mejóro el **tráfico y volúmenes** a pesar de una menor inflación y el cierre de 60 Almacenes en los últimos doce meses.

- ✓ **Extra: fortalecimiento** del HM y **ganancia de cuota de Mercado** en los últimos 12 períodos reflejan la asertividad de las actividades comerciales.
- ✓ **Pao:** participación de Mercado estable y alta rentabilidad.
- ✓ **150 aliados Compre Bem.**

Ventas⁽¹⁾ por encima de inflación sobresalen en medio de una inflación decreciente en Brasil.

(1) Variaciones en ventas totales y mismos metros en moneda local. Ajustadas por efecto calendario relacionado con: 1 día menos en Febrero y en Marzo el efecto de la Pascua. El ajuste fue de 280 pb para alimentos de GPA. Las cifras de alimentos de Brasil incluyen Multivarejo + Assaí. Via Varejo se registró con una operación discontinua.

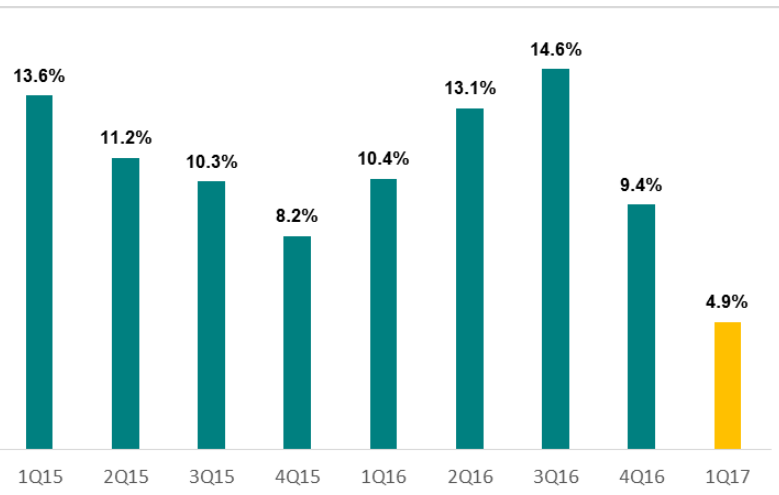
1T17 Resultados Operacionales: Colombia

Márgenes estables a pesar de las presiones macroeconómicas

Colombia

	1T17 En millones de pesos	1T16 En millones de pesos	1T17/16
Ventas	2,602,106	2,665,179	-2.4%
Otros Ingresos operacionales	94,036	90,786	3.6%
Ingresos Operacionales	2,696,142	2,755,965	-2.2%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	684,233 25.4%	661,643 24.0%	3.4%
Gastos de Administración y Ventas <i>GA&V / Ingresos Operacionales</i>	-595,297 -22.1%	-567,611 -20.6%	4.9%
Utilidad Operacional Recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	88,936 3.3%	94,032 3.4%	-5.4%
EBITDA Recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	150,185 5.6%	153,776 5.6%	-2.3%

GA&V: el incremento más bajo de los últimos años



- ✓ **Ingresos Operacionales** afectados por la contracción de las ventas minoristas y una tendencia de inflación a la baja.
- ✓ **Margen bruto** beneficiado por **menor merma** y **costos logísticos** y la **contribución del real estate**.
- ✓ **GA&V** registraron el incremento más bajo de los últimos dos años. El desarrollo de un claro plan de acción y el enfoque en eficiencias operacionales (principalmente de las iniciativas de optimización laboral y de sostenibilidad).
- ✓ **Margen Ebitda recurrente** beneficiado de un mayor margen comercial y menos gastos.

Foco en Colombia en expansión rentable y actividades de excelencia operacional. grupo **éxito**

1T17 Resultados Operacionales: Brasil

Esfuerzos consistentes en productividad y control de gastos impulsaron la mayor rentabilidad.

Brasil	1T17	1T16	
Segmento Alimentos	En millones de pesos	En millones de pesos	1T17/16
Ventas	9,742,308	8,184,257	19.0%
Otros Ingresos operacionales	67,603	54,995	22.9%
Ingresos Operacionales	9,809,911	8,239,252	19.1%
Utilidad bruta	2,194,959	1,825,668	20.2%
<i>Margen bruto</i>	<i>22.4%</i>	<i>22.2%</i>	
Gastos de Administración y Ventas	-1,869,968	-1,659,768	12.7%
<i>GA&V / Ingresos Operacionales</i>	<i>-19.1%</i>	<i>-20.1%</i>	
Utilidad Operacional Recurrente	324,991	165,900	95.9%
<i>Margen operacional recurrente</i>	<i>3.3%</i>	<i>2.0%</i>	
EBITDA Recurrente	502,666	310,188	62.1%
<i>Margen EBITDA recurrente</i>	<i>5.1%</i>	<i>3.8%</i>	

Ventas 2x Inflación y mejoras operacionales en Assaí y Multivarejo, contribuyeron a una mayor rentabilidad

- ✓ **Margen bruto** aumentó por inversión adecuada en promociones, rápida madurez de los almacenes de Assaí abiertos en 2016 y menor merma.
- ✓ **GA&V** se redujeron significativamente y aumentaron por debajo de inflación en moneda local:
 - Control de costos en electricidad y laborales.
 - Iniciativas de productividad en Almacenes y centros de distribución.
- ✓ **Ingreso Operacional Recurrente** y Margen de **EBITDA Recurrente** beneficiados por la reducción y control de costos.

Nota: Los resultados a Marzo 31 de 2016 incluyen el efecto de la re expresión de los resultados de Companhia Brasileira de Distribuição - CBD como consecuencia del ajuste realizado por esta subsidiaria relacionado con la investigación en Cnova N.V., e incluyen el efecto de los ajustes resultantes de la finalización del proceso de la asignación del precio de compra - Purchase Price Allocation, de la adquisición del control de Companhia Brasileira de Distribuição - CBD y de Libertad S.A. de acuerdo con lo establecido en la NIIF 3 Combinaciones de negocios.

1T17 and 1T16 no incluyen las operaciones de Via Varejo S.A y Cnova N.V.

1T17 Ventas y Resultado Operacional: Uruguay

Margen de Ebitda recurrente permaneció como uno de los más altos del retail en LatAm retail

Uruguay	1T17 En millones de pesos	1T16 En millones de pesos	1T17/16
Ventas	668,377	630,450	6.0%
Otros Ingresos operacionales	5,124	7,321	-30.0%
Ingresos Operacionales	673,501	637,771	5.6%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	232,814 34.6%	216,132 33.9%	7.7%
Gastos de Administración y Ventas <i>GA&V / Ingresos Operacionales</i>	-172,025 -25.5%	-143,941 -22.6%	19.5%
Utilidad Operacional Recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	60,789 9.0%	72,191 11.3%	-15.8%
EBITDA Recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	66,903 9.9%	63,216 9.9%	5.8%

Crecimiento consistente y niveles saludables de rentabilidad

- ✓ **Ventas**⁽¹⁾ **creciendo** en línea con inflación (+6.7%), beneficiadas por la expansión de **Devoto Express** (14 alm 12M, 1.8% cuota de mercado), a pesar de debilidad macro, mayor desempleo y consumo más bajo.
- ✓ **Ventas mismos metros**⁽¹⁾ **de 5.0%**⁽¹⁾ impulsadas por el crecimiento doble dígito de **textiles y hogar**.
- ✓ **Mejor Margen bruto** por eficiencias en actividades comerciales.
- ✓ **GA&V** aumentaron por salarios (+12.6%) y el efecto base en D&A (efecto retroactivo en 2016 por el ajuste para reducir la base de activos en 2015).

1T17 Ventas y Resultado Operacional: Argentina

Las ventas de Libertad se beneficiaron del formato de Proximidad el cual creció por encima de inflación.

Argentina	1T17 En millones de pesos	1T16 En millones de pesos	1T17/16
Ventas	321,482	328,482	-2.1%
Otros Ingresos operacionales	26,727	22,287	19.9%
Ingresos Operacionales	348,209	350,769	-0.7%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	126,626 36.4%	125,358 35.7%	1.0%
Gastos de Administración y Ventas <i>GA&V / Ingresos Operacionales</i>	-119,373 -34.3%	-114,410 -32.6%	4.3%
Utilidad Operacional Recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	7,253 2.1%	10,948 3.1%	-33.8%
EBITDA Recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	11,161 3.2%	14,659 4.2%	-23.9%

Desempeño resiliente en medio de contracción de las ventas minoristas, liderado por la contribución del negocio inmobiliario.

- ✓ **Ventas totales**⁽¹⁾ y **Ventas mismos metros**⁽¹⁾ crecieron 21% y ganaron cuota de Mercado vs los hipermercados y los Almacenes de Cash & Carry.
- ✓ **Otros ingresos** impulsados por el negocio inmobiliario.
- ✓ **GA&V** aumentaron por debajo de la inflación a pesar de mayores salaries, servicios públicos y gastos de mercadeo.
- ✓ **Márgenes recurrentes operacional y EBITDA** se impactaron por una mayor tendencia inflacionaria parcialmente compensada por la gran contribución del negocio inmobiliario

(1) Variaciones en moneda local y ajustadas por el efecto calendario.

Nota: 1T16 incluye el efecto de los ajustes resultantes de la finalización del proceso de la asignación del precio de compra - Purchase Price Allocation, de la adquisición del control de Libertad S.A. de acuerdo con lo establecido en la NIIF 3 - Combinaciones de negocios.

1T17 Resultados financieros consolidados

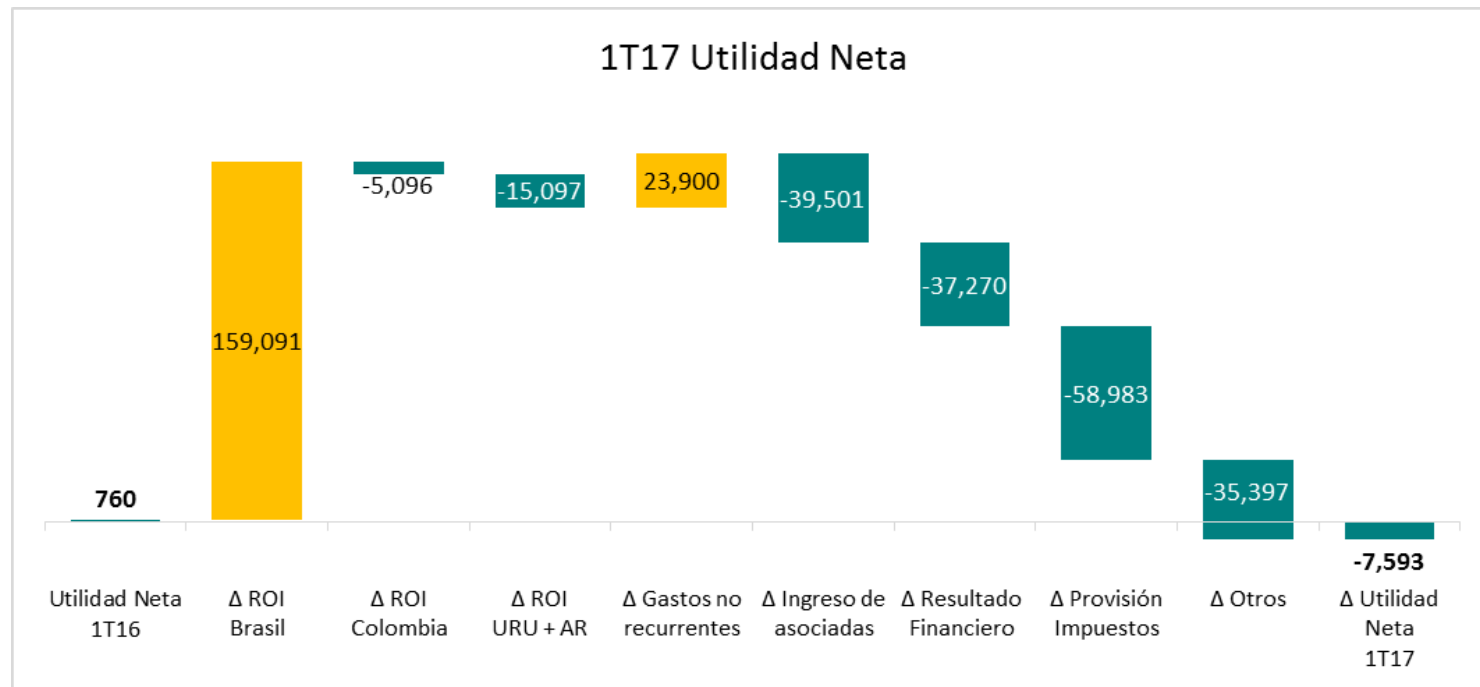
Resultados financieros consolidados beneficiados por Brasil y los esfuerzos de Productividad en todos los países

Estado de Resultados Consolidado	1T17 Millones de pesos	1T16 Millones de pesos	1T17/16
Ingresos Operacionales	13,525,913	11,980,515	12.9%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	3,237,947 23.9%	2,828,593 23.6%	14.5%
Gastos de Administración y Ventas <i>GA&V/Ingresos Operacionales</i>	-2,755,978 -20.4%	-2,485,522 -20.7%	10.9%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	481,969 3.6%	343,071 2.9%	40.5%
Utilidad Operacional (Ebit) <i>Margen operacional</i>	420,373 3.1%	257,575 2.1%	63.2%
Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito <i>Margen neto</i>	-7,593 -0.1%	760 0.0%	N/A
EBITDA recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	730,915 5.4%	541,839 4.5%	34.9%
EBITDA <i>Margen EBITDA</i>	669,319 4.9%	456,343 3.8%	46.7%

Note: Los Estados de Resultados consolidados a Marzo 31 de 2016 incluyen el efecto de la re expresión de las operaciones discontinuas correspondientes a Vía Varejo S.A. y Cnova N.V. para efectos de comparabilidad con 2017; incluyen el efecto de la re expresión de los resultados de Companhia Brasileira de Distribuição - CBD como consecuencia del ajuste realizado por esta subsidiaria relacionado con la investigación en Cnova N.V., e incluyen el efecto de los ajustes resultantes de la finalización del proceso de la asignación del precio de compra - Purchase Price Allocation, de la adquisición del control de Companhia Brasileira de Distribuição - CBD y de Libertad S.A. de acuerdo con lo establecido en la NIIF 3 - Combinaciones de negocios. 1T17 and 1T16 no incluyen las operaciones de Vía Varejo S.A y Cnova N.V.

1T17 Utilidad Neta atribuible a Grupo Exito

Resultado Neto afectado principalmente por gastos financieros y provisión de impuestos

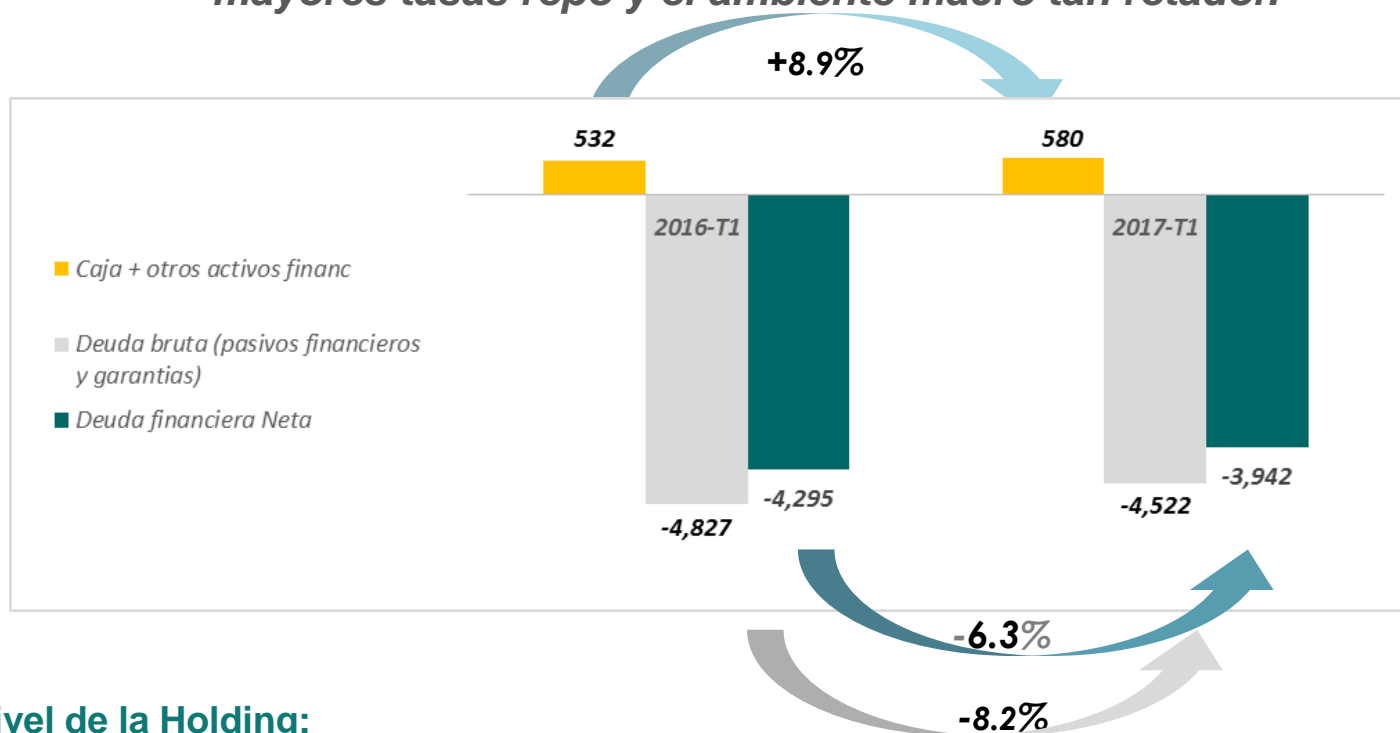


El Resultado Neto en 1T17 comparado con 1T16 proviene de:

- La variación trimestral **positiva** de la Utilidad Operacional recurrente de Brasil por COP\$159,091 M y los ingresos consolidados no recurrentes de COP\$23.900 M, compensado principalmente por:
- La variación trimestral **negativa** de la Utilidad Operacional Recurrente de Colombia, Uruguay y Argentina por COP (\$20.193) M, el gasto neto financiero consolidado por COP(\$37.270 M) y la provisión consolidada de impuestos por COP (\$58.983) M.

1T17 Deuda Neta y Caja a Nivel de la Holding ⁽¹⁾

Los resultados T/T muestran desapalancamiento y mejoras a nivel de la caja a pesar de mayores tasas repo y el ambiente macro tan retador.



✓ DFN a nivel de la Holding:

- COP\$3.94 Bn a marzo 31 de 2017 (-8.2% vs 1T16 e incluyendo \$450 M en USD).
- La amortización de un crédito de largo plazo por \$97.500 M hecho en Feb; uno más previsto para Ago.
- Tasas de interés por debajo de IBR3M + 3.5% en COP y LIBOR3M + 1.75% in USD.
- Tasa de Intervención 50 pb más alta en 1T17 (7.0%) que la registrada en 1T16 (6.5%).

✓ Cash at holding level:

- COP\$580.000 M a marzo 31, 2017 (+8.9% vs in 1T6), más COP\$48.000 M derivados de mejoras en
- En capital de Trabajo relativo a la optimización de Inventarios.

Nota: (1) Holding: Almacenes Exito sin subsidiarias Colombianas o Internacionales
IBR 3M (Indicador Bancario de Referencia) – Tasa de referencia del Mercado : 6.39%, Libor 3M 1.14956%.

Estrategia internacional y seguimiento a las Sinergias

Compras conjuntas

Ahorros a nivel del costo

Acuerdos negociados en 2016 ya contribuyen con beneficios recurrentes en 2017

209

Contenedores

Frutas, salmón, ajo, aceite de olive, vino, otros

64%
Del volumen en 2016

3% a 15%

Como resultado de las rondas de Negocios Latam, los proveedores están exportando a los mercados donde el grupo cuenta con plataforma retail:

Entre 2016 y 2017 Brasil, Colombia, Argentina y Uruguay han llevado a cabo encuentros de negocios

RONDA DE NEGOCIOS ARGENTINA 2017



INVERNIFICACIÓN

góndolas como puerta de entrada al mercado exterior

Más de 100 empresas de alimentos y bebidas participaron de una ronda de negocios con compradores de supermercados regionales, el Estado como facilitador



97

Proveedores

14

Compradores de Col, Bra, Uru

158

Reuniones de Negocios



extra



extra



Géant



Disco

Géant



Estrategia internacional y seguimiento a las Sinergias

Desarrollo Textil en Brasil, Argentina y Uruguay

Showroom Primavera-Verano 2018

Febrero 8-10, Colombia



Distribución Grupo Éxito



BRONZINI

Viaje a Asia, Global Sourcing

Marzo 13 - 26



27% Ahorros en costos

991 Estilos exhibidos en el showroom

3 Países

10 Compradores

4 Compradores

22 Estilos

112 mil unidades

Distribución unificada de productos a través de la plataforma retail de los 4 países

#moda en Libertad

7

Almacenes con la nueva propuesta textil



+140 pb en la mezcla de ventas vs los que no tienen el modelo

#modaextra

6

Almacenes con la nueva propuesta textil



31% incremento en ventas vs los que tienen el modelo

grupo éxito

Estrategia internacional y seguimiento a las Sinergias

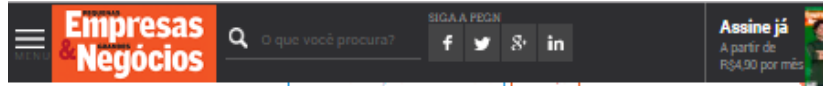
Aliados

150

Aliados en Sao Paulo

101%

Crecimiento en ventas versus presupuesto



PELA SEGUNDA VEZ, GRUPO PÃO DE AÇÚCAR FAZ ESTRATÉGIA PARA CONQUISTAR MINIMERCADOS

A proposta do Aliados Compre Bem nasceu em 2013 na Colômbia com o Aliados Surtimax e foi importada para o Brasil. Lá, o projeto possui mais de 1200 lojas com esse modelo. De acordo com Rafael Fernández, gerente de B2B do

O objetivo do GPA é se inserir em bairros de difícil acesso, onde não consegue levar as marcas Minuto Pão de Açúcar e Mini Mercado Extra.



Cash & Carry

2,7X

Ventas / m2 después de la conversión

3.100

SKU activos

57%

Participación de compradores profesional del total de las ventas

Carne



Granos



Estrategia internacional y seguimiento a las Sinergias

Modelo Comercial



Implementación del modelo comercial Argentino en los cuatro países

Implementación consistente que nos permite ganar Cuota de Mercado

Merma

Intercambio de mejores prácticas entre Colombia y Brasil para reducir el nivel de mermas



Soporte

Trabajando juntos en los procesos de Soporte para diseñar una operación integrada creciente

Software



Gas R22



Bolsas plásticas



Carros de mercado



Película adhesiva



Empaques-cajas



Desarrollando un modelo de negociación regional

Ahorros superiores al **30%** en costos

Estrategia internacional y seguimiento a las Sinergias

Formato Express Premium en Argentina



Hiper Construcción,
Córdoba

Petit Libertad

152 m²
2600 SKU

Formato Express en Uruguay

Solymar en Montevideo

 **Devoto**
express

N° 25

196 m²
3000 SKU

Sinergias

Ganancias recurrentes
de USD\$25 M en 2016
USD\$50-60 M
esperadas para 2017

1T17 Conclusiones

LatAm

- ✓ Sólidos resultados consolidados trimestrales principalmente por la recuperación de GPA.
- ✓ Foco y avances claros en el control de costos y gastos.
- ✓ Plan de sinergias en desarrollo capturaron USD\$25M en 1Q17 (el mismo nivel alcanzado en 2016).

Colombia

- ✓ Desempeño operacional resiliente a pesar de la contracción de las ventas minoristas.
- ✓ Desempeño de Grupo Éxito estuvo por encima de la industria de retail.

Brazil

- ✓ Resultado positivo de las estrategias definidas conjuntamente con Grupo Éxito.
- ✓ Actividades comerciales innovadoras generaron tráfico, volumen y ganancia de participación de Mercado.
- ✓ Confirmación de la recuperación de los hipermercados Extra y alto potencial de las conversiones de Assaí.
- ✓ Reducción clara de GA&V por productividad.

Uruguay

- ✓ Sólidos márgenes y expansión del formato de conveniencia.

Argentina

- ✓ El negocio inmobiliario contribuye a la rentabilidad de la Compañía y avanza en 35k m2.

2017 Perspectivas

Latam:

- Expectativa de sinergias Latam superando los USD\$50 millones.
- Disminución gradual de las tasas de interés (Col, Bra) permitirán un gasto financiero más bajo e impulsarán el consumo.
- Recuperación esperada en el mediano plazo en Colombia, Brasil y Argentina.
- Foco en actividades de control de costos y gastos.
- Expansión en cash and carry (Bra, Col).
- Alto potencial de la conversión de Almacenes y de remodelaciones de los Almacenes premium.

Brasil:

- Foco en control de costos y gastos.
- Assaí: 6 a 8 nuevos Almacenes y de 10 a 15 conversiones de Extra.
- Renovaciones de los Almacenes Pao de Acucar y experiencias para clientes.
- Proceso de desinversión de Via Varejo en marcha.

Colombia:

- Recuperación gradual del consumo en 2S17.
- Foco en control de costos y gastos y en expansion rentable.
- Expansión inmobiliaria de Viva Malls (+120k m2 de GLA en 2018).
- Consistencia en actividades rentables para hacer frente a la competencia (cash and carry, precios insuperables, marca propia, modelo de productos frescos y aliados).
- “Puntos Colombia”, lanzamiento en 2018.

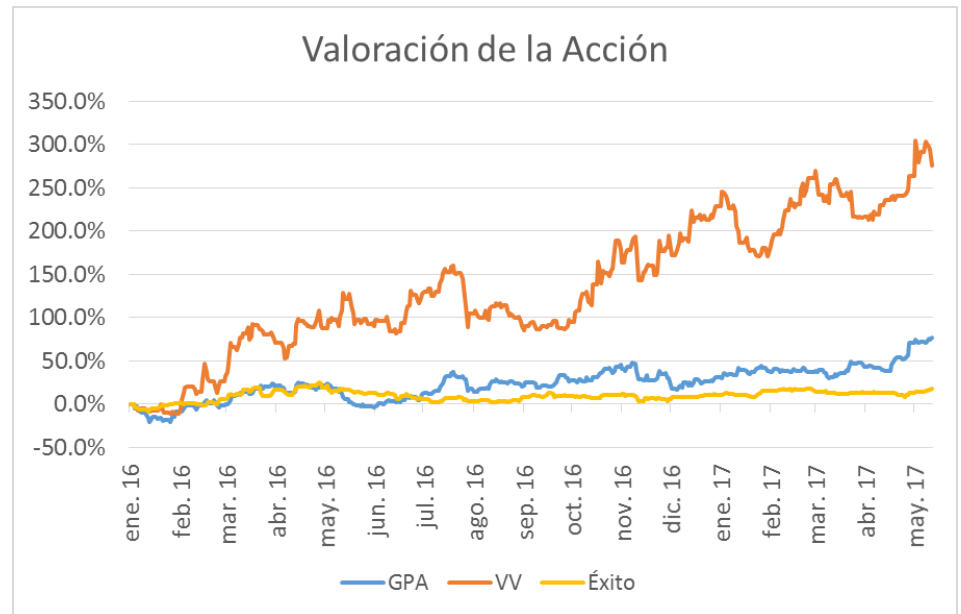
Valorización de la acción

Valoración de la acción:

- Sólido incremento en la valorización de la acción de Via Varejo y GPA aún no reflejada en el precio de la acción de Éxito.

Evolución de la Acción	Local Currency	
	Precio de cierre a Mayo 15, 2017	% Var vs Ene 1 st , 2016
Grupo Éxito	15,960	18.2%
GPA	74.20	77.3%
Via Varejo	12.03	267.9%

Evolución de la Acción	Moneda Local	
	Precio de cierre a Mayo 15, 2017	% Var vs Ene 1 st , 2016
Grupo Éxito	15,960	7.1%
GPA	74.20	35.5%
Via Varejo	12.03	11.9%



Declaraciones sobre el futuro

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

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

Las declaraciones sobre el futuro contenidas en este documento son realizadas únicamente a la fecha aquí señalada.

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



grupo **éxito**[®]

María Fernanda Moreno R.

Investor Relations Director

+574 339 6156 + 574 339 6560

maria.morenorodriguez@grupo-exito.com

Cr 48 No. 32B Sur – 139, Av. Las Vegas

Envigado, Colombia

www.grupoexito.com.co

exitoinvestor.relations@grupo-exito.com

MEMBER OF
Dow Jones
Sustainability Indices

In Collaboration with RobecoSAM 



*"The Issuers Recognition -IR granted by the Colombian Stock Exchange is not a certification about the quality of the securities listed at the BVC nor the solvency of the issuer".

Información financiera adicional

1. Deuda

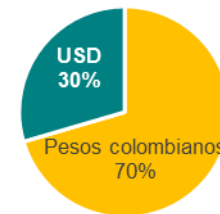
Deuda Neta por país

Marzo 31 de 2017 (En millones de COP)	Colombia (1)	Uruguay	Brazil	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	1,160,177	365,227	2,144,232	18,142	3,687,778
Deuda de largo plazo	3,382,003	0	2,336,899	0	5,718,903
Total deuda bruta⁽²⁾	4,542,180	365,227	4,481,131	18,142	9,406,680
Caja y equivalentes de efectivo	678,470	126,903	1,556,712	11,890	2,373,974
Deuda neta	3,863,710	238,324	2,924,420	6,252	7,032,706

(1) Nota: Colombia incluye los resultados de Almacenes Exito S.A. y sus subsidiarias en Colombia.

(2) Deuda sin garantías contingentes y cartas de crédito.

Deuda bruta a nivel Holding⁽³⁾ por Moneda



(3) Deuda compuesta por los principales créditos, sin ajustes contables.

Marzo 31 de 2017 (En millones de COP)	Valor nominal	Naturaleza de la tasa de i	Fecha de vencimiento	Marzo 31 de 2017
Largo plazo	1,850,000	Floating	August 2025	1,655,010
Mediano plazo en COP	838,000	Floating	December 2020	838,000
Mediano plazo en USD ⁽⁴⁾	1,296,108	Floating	December 2018	1,296,108
Revolving credit facility - Sindicado	500,000	Floating	August 2018	500,000
Revolving credit facility - Bilateral	100,000	Floating	August 2017	100,000
Total deuda bruta	4,584,108			4,389,118

(4) El crédito en USD fue convertido a COP usando la tasa de cierre del Banco de la Republica a Marzo 31 de 2017 (2,880.24)

Información financiera adicional

2. Ebit – Ebitda – Capex por país

	Colombia	Brazil	Uruguay	Argentina	Consolidado
En millones de COP	1T17	1T17	1T17	1T17	1T17
Ingresos Operacionales	2,696,142	9,809,911	673,501	348,209	13,525,913
Utilidad Bruta	684,233	2,194,959	232,814	126,626	3,237,947
<i>% Ingresos Operacionales</i>	25.4%	22.4%	34.6%	36.4%	23.9%
Gastos de administración y ventas	-534,048	-1,692,293	-165,911	-115,465	-2,507,031
<i>% Ingresos Operacionales</i>	-19.8%	-17.3%	-24.6%	-33.2%	-18.5%
Depreciaciones y amortizaciones	-61,249	-177,675	-6,114	-3,908	-248,946
Total gastos de administración y ventas	-595,297	-1,869,968	-172,025	-119,373	-2,755,977
<i>% Ingresos Operacionales</i>	-22.1%	-19.1%	-25.5%	-34.3%	-20.4%
Utilidad operacional recurrente	88,936	324,991	60,789	7,253	481,970
<i>% Ingresos Operacionales</i>	3.3%	3.3%	9.0%	2.1%	3.6%
Ingresos -gastos no recurrentes	-36,596	-25,102	-11	114	-61,596
Utilidad operacional (EBIT)	52,340	299,889	60,778	7,367	420,373
<i>% Ingresos Operacionales</i>	1.9%	3.1%	9.0%	2.1%	3.1%
EBITDA Recurrente	150,185	502,666	66,903	11,161	730,916
<i>% Ingresos Operacionales</i>	5.6%	5.1%	9.9%	3.2%	5.4%
EBITDA	113,589	477,564	66,892	11,275	669,320
<i>% Ingresos Operacionales</i>	4.2%	4.9%	9.9%	3.2%	4.9%
Resultado financiero neto	-111,811	-169,313	3,298	-2,230	-280,056

CAPEX (en millones)

En Pesos colombianos	Colombia	Brazil	Uruguay	Argentina	Consolidado
<i>En moneda local</i>	184,918	331,893	18,954	9,330	545,095
	184,918	357	184	50	

Nota: Cifras Consolidadas incluyen eliminaciones y y ajustes

Información financiera adicional

3. Suma de Partes

(Millones de pesos)	Ingresos operacionales 12M (1)	EBITDA recurrente 12M	Utilidad Operacional recurrente 12M	Deuda Neta (Ultimo trimestre) (2)	Participación accionaria Éxito	Valor de mercado de la participación (4)
Colombia	11,358,063	829,159	589,999	-	3,863,710	100%
Brazil	37,979,600	2,010,812	1,350,753	-	2,924,420	18.71%
Uruguay	2,438,157	192,096	169,225	-	238,324	62.5%-100% (3)
Argentina	1,422,807	65,341	51,061	-	6,252	100%
Total	53,198,627	3,097,408	2,161,038	-	7,032,706	

(1) No incluye eliminaciones entre compañías

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

(3) Éxito posee 100% de Devoto y 62.5% de Disco

(4) Capitalización de mercado de GPA al 31/03/2017

Información financiera adicional

4. Balance General Consolidado

Balance General Consolidado	Mar 2017	Dec 2016	Var %	Balance General Consolidado	Mar 2017	Dec 2016	Var %
ACTIVOS	58,274,341	62,497,566	-6.8%	PASIVOS	38,957,659	43,386,357	-10.2%
Activo corriente	28,670,432	32,644,699	-12.2%	Pasivos corrientes	26,970,594	30,856,886	-12.6%
Caja y equivalentes de caja	2,373,974	6,117,844	-61.2%	Cuentas por pagar	8,520,430	11,537,585	-26.2%
Inventarios	5,712,661	5,778,173	-1.1%	Obligaciones financieras	2,634,260	2,963,111	-11.1%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	1,285,213	1,173,351	9.5%	Otros pasivos financieros	1,053,518	805,555	30.8%
Activos por impuestos	953,728	891,790	6.9%	Pasivo no corrientes mantenidos para la venta	13,989,342	14,592,207	-4.1%
Activos no corrientes mantenidos para la venta	18,029,856	18,429,787	-2.2%	Pasivos por impuestos	308,651	320,023	-3.6%
Otros	315,000	253,754	24.1%	Otros	464,393	638,405	-27.3%
Activos no corrientes	29,603,909	29,852,867	-0.8%	Pasivos no corrientes	11,987,065	12,529,471	-4.3%
Plusvalía	5,597,372	5,616,136	-0.3%	Cuentas por pagar	42,405	42,357	0.1%
Otros activos intangibles	5,651,365	5,663,422	-0.2%	Obligaciones financieras	3,950,601	4,354,879	-9.3%
Propiedades, planta y equipo	12,042,280	12,256,656	-1.7%	Otras provisiones	2,651,209	2,706,629	-2.0%
Propiedades de Inversión	1,900,829	1,843,593	3.1%	Pasivos por impuestos diferidos	2,968,303	2,965,586	0.1%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	998,765	1,068,087	-6.5%	Pasivos por impuestos	486,739	502,452	-3.1%
Activo por impuestos diferidos	1,424,705	1,456,866	-2.2%	Otros	1,887,808	1,957,568	-3.6%
Activos por impuestos	601,971	581,947	3.4%	Patrimonio	19,316,682	19,111,209	1.1%
Otros	1,386,622	1,366,160	1.5%	Participaciones no controladoras	11,616,476	11,389,522	2.0%
				Patrimonio de los accionistas	7,700,206	7,721,687	-0.3%

Información financiera adicional

5. Estado de Resultados Separado

	1T17 Millones de pesos	1T16 Millones de pesos	1T17/16
Ingresos Operacionales	2,649,650	2,716,449	-2.5%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	644,594 24.3%	636,565 23.4%	1.3%
Gastos Recurrentes de Administración y Ventas <i>GA&V/Ingresos Operacionales</i>	-572,522 -21.6%	-549,434 -20.2%	4.2%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	72,072 2.7%	87,131 3.2%	-17.3%
Utilidad Operacional (Ebit) <i>Margen operacional</i>	37,546 1.4%	27,596 1.0%	36.1%
EBITDA recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	125,632 4.7%	141,337 5.2%	-11.1%
EBITDA <i>Margen EBITDA</i>	91,106 3.4%	81,802 3.0%	11.4%

El resultado refleja la contracción de ventas al por menor y los efectos macroeconómicos los cuales opacaron los esfuerzos en productividad

- **Ingresos Operacionales** disminuyeron debido a ventas más débiles afectadas por el ambiente maco y menores ingresos de la tarjeta de crédito.
- **Margen bruto** aumentó por una mejora en productividad principalmente por menores niveles de merma.
- **GA&V** crecieron por debajo de inflación y reflejaron principalmente mayores costos de ocupación relacionados con el aumento de arrendamientos compensados parcialmente por la eficiencia operacional.
- **Margen de Ebitda recurrente** afectado negativamente por el Desempeño de los ingresos operacionales y mayores gastos que opacaron las mejoras a nivel de la utilidad bruta.

* Se refieren a los Estados Financieros de Almacenes Éxito Colombia sin subsidiarias

Información financiera adicional

6. Balance General Separado

Balance General	Mar 2017	Dec 2016	Var %
ACTIVOS	15,026,874	15,450,108	-2.7%
Activo corriente	2,169,129	2,695,276	-19.5%
Caja y equivalentes de caja	570,245	1,098,825	-48.1%
Inventarios	1,080,037	1,077,659	0.2%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	162,821	223,766	-27.2%
Activos por impuestos	274,049	191,457	43.1%
Otros	81,977	103,569	-20.8%
Activos no corrientes	12,857,745	12,754,832	0.8%
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	169,783	174,413	-2.7%
Propiedades, planta y equipo	2,468,519	2,706,058	-8.8%
Propiedades de Inversión	379,389	103,005	268.3%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	8,278,463	8,207,810	0.9%
Otros	108,514	110,469	-1.8%

Balance General	Mar 2017	Dec 2016	Var %
PASIVOS	7,326,668	7,728,421	-5.2%
Pasivos corrientes	3,619,653	3,930,675	-7.9%
Cuentas por pagar	2,001,395	2,968,840	-32.6%
Obligaciones financieras	1,059,417	469,362	125.7%
Otros pasivos financieros	79,272	87,457	-9.4%
Pasivos por impuestos	52,363	43,920	19.2%
Otros	427,206	361,096	18.3%
Pasivos no corrientes	3,707,015	3,797,746	-2.4%
Cuentas por pagar	3,368,628	3,499,454	-3.7%
Otras provisiones	21,102	23,093	-8.6%
Pasivos por impuestos diferidos	232,412	201,049	15.6%
Otros	84,873	74,150	14.5%
Patrimonio	7,700,206	7,721,687	-0.3%

* Se refieren a los Estados Financieros de Almacenes Éxito Colombia sin subsidiarias