

# Almacenes Éxito S.A.

(BVC: EXITO)



## Resultados Financieros Consolidados

Para el cuarto trimestre y acumulado a Diciembre 31 de 2016

4T16

BVC (Bolsa de Valores de Colombia): "ÉXITO" Programa de ADRs: "ALAXL"

Medellín, Colombia – Febrero 27 de 2017 - Almacenes Exito S.A. ("EXITO" o "la Compañía"). la empresa de comercio al detal (retail) más grande en Colombia. anunció hoy sus resultados consolidados a diciembre 31 de 2016. Todas las cifras están expresadas en pesos colombianos.

## Grandes pasos hacia la consolidación de Grupo Éxito en Latinoamérica

### Hechos destacados del cuarto trimestre de 2016

#### CONSOLIDADOS

- **Ingresos operacionales consolidados** aumentaron 19,4% en 4T16. Este resultado reflejó un sólido desempeño de ventas producto de la dinámica comercial desarrollada en los países y un gran resultado de los otros ingresos operacionales (83,8% en el 4T16) impulsados principalmente por la contribución de los Negocios complementarios.
- **Utilidad operacional recurrente** fue de \$797.296 millones con un margen del 5,3%.
- **EBITDA recurrente** aumentó -3,1% a \$1.035.185 millones en el cuarto trimestre de 2016 para un margen EBITDA de 6,9% como porcentaje de los Ingresos Operacionales.
- **La Utilidad Neta consolidada** en 4T16 fue de \$191.499 millones y excluyó el resultado de la operación discontinua de Via Varejo.

### Hechos destacados en 2016

#### Latam

- La Compañía avanzó significativamente en el proceso de **integración y sinergias**. En solo 15 meses de operaciones, 19 iniciativas desarrolladas, generaron ganancias operacionales recurrentes, por USD5 millones en 2015 y de USD25 millones en 2016, estando en el límite superior del guidance dado al mercado.
- Grupo Éxito continuó **expandiendo formatos clave** y mercados en la región. En Colombia, la compañía lanzó el primer almacén "Surtimayorista" del formato Cash & Carry y totalizó 1.307 acuerdos de "Aliados Surtimax". Adicionalmente, en Brasil la Compañía fortaleció la expansión de Assaí con 13 aperturas y el lanzamiento del modelo de negocio de "Aliados" en el mercado de ese país con 102 "Aliados Comprebem". En proximidad, Grupo Éxito abrió 14 tiendas express en Colombia, 14 Minuto Pao de Acucar en Brasil, 14 Devoto express en Uruguay y 1 almacén Petit Libertad en Argentina.
- Las actividades **comerciales clave** claramente contribuyeron con los hipermercados y permitieron una dinamización mayor en general. En Colombia, por ejemplo, los almacenes lideraron en términos de crecimiento, en Brasil ganaron participación de mercado y en Uruguay, se desempeñaron por encima del mercado total, a pesar de un ambiente retail más agresivo y de los efectos macro en la región.

- **Desempeño financiero**, Grupo Éxito registró un aumento en el Ebitda tanto en Colombia como en Uruguay a pesar de los desafíos macro económicos. El negocio de **comercio electrónico** en Colombia con éxito.com y carulla.com tuvo un crecimiento en ventas del 23% en 2016 comparado con el año anterior y registró cifras positivas con un margen Ebitda de un dígito medio. Adicionalmente, el índice más bajo de endeudamiento a nivel de la holding la cual pasó de 3.8x en 2015 a 3.1x de Deuda financiera neta ajustada/Ebitda en 2016 la cual se compara favorablemente con el 3.2x inicialmente esperado.
- **Gobierno Corporativo** en línea con la adopción de los lineamientos de **Gobierno Corporativo de la OCDE** en Colombia, Grupo Éxito incluyó nuevas reglas respecto a la aprobación de transacciones con partes relacionadas, el manejo y revelación de información privilegiada. La Compañía mejoró los documentos existentes de gobierno corporativo y las políticas las cuales incluyeron normas para las reuniones de accionistas, conflictos de interés y sistemas de control, entre otros. Además creó un nuevo Comité de Riesgos y Auditoría el cual será clave en las aprobaciones entre partes relacionadas y para la revisión de potenciales conflictos de interés. Está compuesto completamente por miembros independientes de Junta. Adicionalmente, solo miembros independientes de Junta fueron designados como presidentes para varios de los comités.
- **Sostenibilidad**, Grupo Éxito fue incluido en el índice Dow Jones para mercados emergentes tras alcanzar 52 puntos, los cuales son comparables con el promedio de la industria de retail de solo 44 puntos. La Compañía también continuó con el foco en la nutrición infantil ayudando a más de 38.000 niños entre los 0 y 5 años y promovió su objetivo nacional de alcanzar una generación de cero desnutrición en 2030. Finalmente, Grupo Éxito participó en las iniciativas de sostenibilidad con alrededor de 1.300 pequeños supermercados independientes a través del programa de “Aliados” y compró directamente más del 86% de sus productos frescos a productores locales.

## Hechos destacados en 4T16

- **Simplificación Corporativa**. En primer lugar, la consolidación de la operación en Brasil con la integración de Cnova Brasil dentro de Via Varejo, con el fin de fortalecer su liderazgo en no alimentos. En segundo, la compañía comenzó un proceso de venta de Via Varejo, donde Grupo Éxito intenta enfocarse en no alimentos en Brasil con el fin de convertirse en el líder de alimentos de Sur América.
- El pasado Diciembre, Grupo Éxito anunció la ejecución del acuerdo con el Fondo Inmobiliario Colombia (FIC). FIC compró una participación de 49% en nuestro vehículo inmobiliario **Viva Malls**, via una contribución en efectivo de \$773.131 millones, de los cuales \$388.595 millones se pagaron al momento de la firma del acuerdo y el restante \$384.536 millones están programados para los próximos 18 meses. El portafolio de Viva Malls comprende 12 activos en operación, con más de 308.000 metros cuadrados de área arrendable así como 2 bajo desarrollo, para un total de 434.000 m<sup>2</sup> de área arrendable en 2018. A esa fecha, esperamos una valorización para este proyecto de cerca de \$1.6 billones y una tasa de capitalización (Cap Rate) en el rango de 8.7% a 8.8%.

## Expansión en Retail

- **Expansión en alimentos** en 4T16 en Latinoamérica estuvo centrada en la apertura de 33 almacenes de alimentos. En Colombia 10 almacenes (9 Éxito: 7 Express, 2 Exito Super y 1 Surtimax), en Brasil, abrimos 18 almacenes (9 Minuto Pao de Açucar, 8 Assai (2 fueron convertidos de hiper Extra) y 1 Pao de Açucar); en Uruguay abrimos 4 Devoto Express y finalmente en Argentina 1 almacén bajo la marca Petit Libertad.
- En 2016, Grupo Éxito alcanzó un total de 1.576 almacenes de retail (68 aperturas en 2016) con un área de ventas total de más de 2.7 millones de metros cuadrados. Geográficamente, tenemos 566 almacenes Colombia (23 aperturas en 2016), 904 en Brasil (30 aperturas en 2016), 79 en Uruguay (14 aperturas en 2016) y 27 en Argentina (1 en 2016). Es necesario tener en cuenta que los almacenes en Brasil no incluyen farmacias, estaciones de gasolina y almacenes de la operación discontinua de Via Varejo.

## Expansión Inmobiliaria

- En Colombia, el Real Estate adicionó 75.000 m<sup>2</sup> de área arrendable con la apertura de 2 centros comerciales, Viva Barranquilla con 65.000 m<sup>2</sup> de GLA y Viva La Ceja, con 10.000 m<sup>2</sup> de área arrendable. La expansión inmobiliaria de Grupo Éxito en Colombia reflejó el mayor incremento de área comercial de cualquier jugador en el país durante 2016. Es así como la compañía totalizó 584.000 m<sup>2</sup> de los cuales 308.000 m<sup>2</sup> fueron incluidos en el portafolio de Viva Malls. Adicionalmente, Grupo Éxito firmó el acuerdo con FIC con el fin de formalizar la creación de su vehículo inmobiliario bajo la marca “Viva Malls”.
- En Argentina, el negocio inmobiliario creció en alrededor de 15.000 m<sup>2</sup> de área arrendable con el desarrollo de los centros comerciales en Salta y Chaco, alcanzando un área total de cerca de 160.000 m<sup>2</sup> de GLA. Libertad es el desarrollador de centros comerciales número uno por fuera de la ciudad de Buenos Aires.

## Capex Consolidado

- Durante el 4T16 el nivel de inversiones ascendió a \$525.000 millones y totalizó \$2.05 billones en 2016. De esta suma, 70% fue invertido en retail, real estate y conversiones, el restante 30% fue usado en mantenimiento y soporte, actualizando la logística y los sistemas de tecnología. En Colombia, el capex fue de \$564.000 millones en 2016 de los cuales cerca del 38% se invirtió en los desarrollos de real estate.

# Estado de Resultados Consolidado

## Aviso

Estos estados de resultados consolidados "Proforma", han sido preparados para ilustrar el efecto que se hubiera presentado si las operaciones con Companhia Brasileira de Distribuição – CBD y Libertad S.A. las cuales se registraron al 31 de agosto de 2015 y se empezaron a consolidar desde el 1 septiembre de 2015, se hubieran registrado y empezado a consolidar desde el 1 de enero de 2015. Esta ilustración permite crear una base comparable con el estado de resultados al 31 de diciembre de 2016. Adicionalmente, las cifras incluyen los efectos de la re expresión de la operación discontinua de Via Varejo S.A., para efectos de comparación con 2016.

Por su naturaleza, la información financiera "Proforma" no representa la realidad de Almacenes Éxito S.A. y sus compañías subsidiarias por el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2015. La administración de Almacenes Éxito S.A. es responsable de la validación de las fuentes de información, la definición de los criterios usados en la consolidación y las eliminaciones efectuadas para la preparación de esta información financiera "Proforma".

Nuestros auditores, Ernst & Young Audit Ltda, en una comunicación del 29 de noviembre de 2016, han concluido que, de acuerdo con la Norma Internacional sobre Compromisos de Aseguramiento 3420 (ISAE 3420, por su sigla en inglés) "Informes de garantía sobre el proceso de compilación de información financiera pro forma", publicada por el Consejo de Normas Internacionales de Auditoría, el proceso de preparación de estos estados de resultados ha sido aplicado de acuerdo con los criterios definidos.

	4T16	4T15 <sup>(2)</sup>		4T15 Proforma <sup>(1)</sup>		2016	2015 <sup>(2)</sup>		2015 Proforma <sup>(1)</sup>	
	Millones de Pesos	Millones de Pesos	4T16/15	Millones de Pesos	4T16/15 Proforma	Millones de Pesos	Millones de Pesos	2016/15	Millones de Pesos	2016/15 Proforma
Ventas	14.642.041	12.351.664	18,5%	12.379.467	18,3%	50.867.511	23.598.803	115,6%	44.546.300	14,2%
Otros Ingresos	305.446	166.188	83,8%	163.541	86,8%	771.922	447.168	72,6%	558.371	38,2%
<b>Ingresos Operacionales</b>	<b>14.947.487</b>	<b>12.517.852</b>	<b>19,4%</b>	<b>12.543.008</b>	<b>19,2%</b>	<b>51.639.433</b>	<b>24.045.971</b>	<b>114,8%</b>	<b>45.104.671</b>	<b>14,5%</b>
Costo de ventas	-11.296.021	-9.232.452	22,4%	-9.244.671	22,2%	-39.099.555	-17.787.553	119,8%	-33.677.723	16,1%
%/Ingresos operacionales	-75,6%	-73,8%		-73,7%		-75,7%	-74,0%		-74,7%	
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>3.651.466</b>	<b>3.285.400</b>	<b>11,1%</b>	<b>3.298.337</b>	<b>10,7%</b>	<b>12.539.878</b>	<b>6.258.418</b>	<b>100,4%</b>	<b>11.426.948</b>	<b>9,7%</b>
%/Ingresos operacionales	24,4%	26,2%		26,3%		24,3%	26,0%		25,3%	
Gastos de administración y ventas	-2.616.281	-2.213.281	18,2%	-2.214.426	18,1%	-9.631.547	-4.403.590	118,7%	-8.384.057	14,9%
%/Ingresos operacionales	-17,5%	-17,7%		-17,7%		-18,7%	-18,3%		-18,6%	
Depreciaciones y amortizaciones	-237.889	-210.638	12,9%	-209.464	13,6%	-886.192	-436.935	102,8%	-809.356	9,5%
%/Ingresos operacionales	-1,6%	-1,7%		-1,7%		-1,7%	-1,8%		-1,8%	
<b>Total Gastos de Adm y ventas</b>	<b>-2.854.170</b>	<b>-2.423.919</b>	<b>17,8%</b>	<b>-2.423.890</b>	<b>17,8%</b>	<b>-10.517.739</b>	<b>-4.840.525</b>	<b>117,3%</b>	<b>-9.193.413</b>	<b>14,4%</b>
%/Ingresos operacionales	-19,1%	-19,4%		-19,3%		-20,4%	-20,1%		-20,4%	
<b>Utilidad Operacional recurrente (RO)</b>	<b>797.296</b>	<b>861.481</b>	<b>-7,5%</b>	<b>874.447</b>	<b>-8,8%</b>	<b>2.022.139</b>	<b>1.417.893</b>	<b>42,6%</b>	<b>2.233.535</b>	<b>-9,5%</b>
%/Ingresos operacionales	5,3%	6,9%		7,0%		3,9%	5,9%		5,0%	
Ingresos y gastos no recurrentes	-192.766	-46.911	310,9%	-48.193	300,0%	-443.870	-67.531	557,3%	-170.032	161,1%
%/Ingresos operacionales	-1,3%	0,4%		-0,4%		-0,9%	-0,3%		-0,4%	
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>604.530</b>	<b>814.570</b>	<b>-25,8%</b>	<b>826.254</b>	<b>-26,8%</b>	<b>1.578.271</b>	<b>1.350.362</b>	<b>16,9%</b>	<b>2.063.503</b>	<b>-23,5%</b>
%/Ingresos operacionales	4,0%	6,5%		6,6%		3,1%	5,6%		4,6%	
Ingreso financiero neto	-351.826	-226.532	55,3%	-299.852	17,3%	-1.261.753	-92.026	1271,1%	-803.753	57,0%
%/Ingresos operacionales	-2,4%	-1,8%		-2,4%		-2,4%	-0,4%		-1,8%	
Ingreso de asociadas y & joint ventures	13.576	15.755	-13,8%	15.743	-13,8%	63.752	9.746	554,1%	66.942	-4,8%
%/Ingresos operacionales	0,1%	0,1%		0,1%		0,1%	0,0%		0,1%	
Utilidad antes de impuestos	266.280	603.793	-55,9%	542.145	-50,9%	380.270	1.268.082	-70,0%	1.326.692	-71,3%
%/Ingresos operacionales	1,8%	4,8%		4,3%		0,7%	5,3%		2,9%	
Provisión de impuestos	-24.895	-176.728	-85,9%	-178.376	-86,0%	-167.814	-387.683	-56,7%	-485.389	-65,4%
%/Ingresos operacionales	-0,2%	-1,4%		-1,4%		-0,3%	-1,6%		-1,1%	
Utilidad Neta	241.385	427.065	-43,5%	363.769	-33,6%	212.456	880.399	-75,9%	841.303	-74,7%
%/Ingresos operacionales	1,6%	3,4%		2,9%		0,4%	3,7%		1,9%	
Utilidad Neta de operaciones discontinuas	-30.014	-306.833	-90,2%	-323.194	-90,7%	-834.851	-275.059	203,5%	-501.005	66,6%
%/Ingresos operacionales	-0,2%	-2,5%		-2,6%		-1,6%	-1,1%		-1,1%	
Intereses de no controladoras	19.872	-77.447	-125,7%	-83.817	-123,7%	-665.923	31.845	-2191,1%	44.846	-1584,9%
%/Ingresos operacionales	0,1%	-0,6%		-0,7%		-1,3%	0,1%		0,1%	
<b>Utilidad Neta atribuible a Grupo Éxito</b>	<b>191.499</b>	<b>197.679</b>	<b>-3,1%</b>	<b>124.392</b>	<b>53,9%</b>	<b>43.528</b>	<b>573.495</b>	<b>-92,4%</b>	<b>295.452</b>	<b>-85,3%</b>
%/Ingresos operacionales	1,3%	1,6%		1,0%		0,1%	2,4%		0,7%	
<b>EBITDA recurrente</b>	<b>1.035.185</b>	<b>1.072.119</b>	<b>-3,4%</b>	<b>1.083.911</b>	<b>-4,5%</b>	<b>2.908.331</b>	<b>1.854.828</b>	<b>56,8%</b>	<b>3.042.891</b>	<b>-4,4%</b>
%/Ingresos operacionales	6,9%	8,6%		8,6%		5,6%	7,7%		6,7%	
<b>EBITDA</b>	<b>842.419</b>	<b>1.025.208</b>	<b>-17,8%</b>	<b>1.035.718</b>	<b>-18,7%</b>	<b>2.464.463</b>	<b>1.787.297</b>	<b>37,9%</b>	<b>2.872.859</b>	<b>-14,2%</b>
%/Ingresos operacionales	5,6%	8,2%		8,3%		4,8%	7,4%		6,4%	

(1) Cifras en las que se incluye el efecto de la reexpresión 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.

(2) Cifras reexpresadas para reflejar 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.

Cifras que incluyen el efecto de la reexpresión de la operación discontinua correspondiente a Via Varejo S.A., para efectos de comparabilidad con 2016.

## Desempeño Operacional Consolidado

- **Ingresos operacionales consolidados** aumentaron 19,4% en 4T16 y proforma un 14,5% en 2016. Los Ingresos operacionales reflejaron un sólido desempeño operacional producto de las iniciativas comerciales en los países y un mejor resultado de otros ingresos (83,8% en 4T16, 38,2% en 2016 proforma) impulsado principalmente por la contribución de los negocios complementarios.
- **Ventas consolidadas** alcanzaron \$14.6 billones durante el 4T16 con un aumento del 18,5%. Las ventas consolidadas totalizaron \$50.9 billones en 2016 y 14,2% proforma. Las ventas de la categoría de alimentos aumentaron doble dígito en el nivel bajo. Las ventas de no alimentos fueron el principal impulso en Colombia, especialmente por la categoría de textiles, la cual aumentó 18%. Esta misma también creció en Brasil demostrando la efectividad del modelo textil de la Compañía.
- **Margen bruto**, en el 4T16 fue de 24,4% y de 24,3% en 2016, el cual reflejó el ambiente de consumo retador en Brasil, la tendencia inflacionaria en la región y la estrategia de precios de la compañía utilizada para mantener la competitividad.
- **Gastos de administración y ventas** en el 4T16 disminuyeron 30 puntos básicos y para el año no presentaron aumento, reflejo de los esfuerzos en productividad y las iniciativas de reducción de gastos las cuales compensaron la inflación en la región que generó incrementos en salarios, gastos de ocupación y en servicios públicos.
- **Margen de Utilidad operacional recurrente** fue de 5,3% en 4T16 y de 3,9% en 2016 producto de los esfuerzos por compensar los mayores niveles inflacionarios y el complejo ambiente macroeconómico en la región.
- El margen de **EBITDA recurrente** fue 6,9% en 4T16 y 5,6% en el 2016.

## Utilidad neta consolidada atribuible a Grupo Éxito

- El resultado de **Utilidad Neta** en 2016 alcanzó \$43.528 millones producto de:

Pérdida consolidada acumulada al 30 Sept 2016 de \$147.971 millones

La utilidad operacional consolidada del 4T16 de \$604.530 millones

El gasto financiero neto consolidado de \$351.826 millones

La provisión de impuestos consolidada de \$24.895 millones

El ajuste IFRS5 de la operación discontinua de Via Varejo de \$30.014 millones

## Posición de deuda a nivel de la Holding

- En 2016, la Deuda financiera neta a nivel de la holding cerró en aproximadamente \$2.99 billones, incluyendo los USD450 millones, representando una mejora de de \$623.000 millones comparada con la de 2015. Este resultado incluyó la amortización de \$97.500 millones realizado en Agosto de 2016. La Compañía confirmó un indicador de Deuda financiera ajustada/EBITDA de 3.1x al final de 2016 de un 3.8x registrado a final del 2015.

El plan inicial de la Compañía superó el objetivo inicial y se logró un desapalancamiento de Grupo Éxito en USD200 millones, principalmente por el incremento de la productividad con eficiencias en costos logísticos netos, optimización en almacenes y centros de distribución que permitieron una reducción de 5 días en inventarios comparados con Diciembre de 2015.

## Desempeño de Ventas 4T16

**Las Ventas Consolidadas** alcanzaron los \$14.6 billones durante el cuarto trimestre de 2016 con un aumento del 18.5%. Este resultado se logró debido a las diversas palancas comerciales implementadas en todas las operaciones de la región Latam, tales como:

- El modelo comercial de Argentina que fue implementado en Colombia, Brasil y Uruguay, el cual incluye un portafolio de más de 1.000 referencias para un crecimiento en tickets, volúmenes y participación de mercado.
- El modelo textil de Colombia llevado a Brasil y Argentina el cual aumentó la cantidad de prendas incluidas en la mezcla de ventas para los hipermercados.
- El portafolio de productos insuperables, el cual forma parte de nuestra estrategia para competirle al formato de descuento, y el cual reportó crecimiento en unidades del 80% en Colombia y del 30% en Brasil.
- La estrategia de productos frescos contribuyó al incremento en volúmenes y márgenes así como al aumento de la productividad disminuyendo los niveles de merma tanto en Colombia como en Uruguay.

## Ventas en Colombia

	Ajustado por efecto calendario					2016		
	4T16							
	Total ventas (En millones de pesos)	%Var. ventas totales	% Var. ventas mismos mt	% Var. ventas totales	% Var. ventas mismos mt	Total ventas (En millones de pesos)	%Var. ventas totales <sup>(1)</sup>	% Var. ventas mismos mt
<b>Total Colombia</b>	<b>3.096.871</b>	<b>4,6%</b>	<b>3,1%</b>	<b>4,9%</b>	<b>3,4%</b>	<b>10.995.818</b>	<b>6,9%</b>	<b>4,4%</b>
Éxito	2.172.504	6,2%	3,9%	6,7%	4,4%	7.491.803	7,4%	5,3%
Carulla (2)	429.224	3,4%	1,2%	3,1%	0,9%	1.570.180	5,2%	3,8%
Discount	422.670	-0,5%	0,4%	0,1%	1,0%	1.647.400	4,9%	3,5%
B2B (3)	72.473	26,7%	N/A	26,7%	N/A	286.435	35,4%	N/A

(1) %Var Total de ventas incluyendo efecto calendario de +1 día en 2016 es 6.7%

(2) Excluyendo las ventas de farmacias de la base. SSS Carulla incluyendo farmacias fue de 1.2% en 4T16 y 2.1% en 2016.

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

- En medio de un consumo débil, las **ventas totales en Colombia** alcanzaron \$3.1 billones y aumentaron 4,9% en 4T16 ajustadas por efecto calendario. En 2016 fueron de \$11 billones o 6,9%. Estos resultados fueron particularmente sobresalientes teniendo en cuenta los débiles resultados de ventas al por menor que experimentaron un 2.4% de crecimiento en 4T16, excluyendo vehículos y combustibles.
- Las ventas en el país fueron superiores a la inflación anual de 5,75%, beneficiadas por la expansión orgánica de 23 nuevos almacenes abiertos en los últimos 12 meses. La respuesta positiva de los clientes a las actividades comerciales claramente contribuyeron a las ventas especialmente a las de la marca Éxito. Las ventas en el país también reflejaron los resultados del formato cash and carry lanzado en 2016.
- La participación en la mezcla de ventas de la categoría de alimentos fue del 69% en el 4T16 y aumentó en valor en 3,2% comparado con el mismo período del año anterior, impulsado principalmente por la línea de productos frescos. El modelo de "Frescos" incrementó las ventas de esta categoría en doble dígito durante el 2016 versus 2015.
- Las ventas de la categoría de no alimentos también fue un importante contribuyente y creció 9,4% en 4T16 y en 7,4% en 2016 comparado con el mismo período del año anterior, impulsado principalmente por la categoría textil, la cual aumentó doble dígito en la parte superior, para ambos períodos. La estrategia de "precios bajos todos los días" en textil claramente lideró el sólido crecimiento de esta categoría en 2016 y en 43% en términos de unidades versus el mismo período del año anterior. Esta actividad contribuyó al crecimiento de las ventas de nuestra marca propia la cual aumentó 62% en ventas y en 117% en unidades.
- Las **ventas mismos metros en Colombia** aumentaron 3,4% en 4T16 ajustadas por el efecto calendario y en 4,4% en 2016. Las ventas mismos metros en Colombia reflejaron el sólido desempeño del segmento de Éxito y la resiliencia de los almacenes Carulla.
- **La marca Éxito** representó aproximadamente 68% de las ventas en Colombia y contribuyó sólidamente a las ventas totales en el país, con un incremento ajustado por el efecto calendario de 6,7% en el 4T16 y de 7,4% en 2016. Las ventas mismos metros

del segmento **Éxito** fueron de 4,4% en 4T16 ajustadas por el efecto calendario y de 5,3% en 2016.

- El desempeño de la marca **Éxito** mejoró significativamente por el efecto positivo de las actividades comerciales clave en los hipermercados principalmente en las categorías de frescos y textiles. Además de la contribución del evento de Días de precios especiales del 28 de septiembre al 17 de octubre.
- En el segmento **Carulla**, las ventas incrementaron, ajustadas por el efecto calendario en 3,1% en 4T16 y en 5,2% en 2016 y en 0,9% y 3,8% de crecimiento en ventas mismos metros, respectivamente, ajustadas por el efecto calendario y excluyendo las ventas de farmacias de la base. Las categorías de frescos y hogar continuaron siendo importantes contribuyentes para Carulla en 2016 con un crecimiento doble dígito en ambas categorías.
- El segmento de **Descuento** registró un incremento de ventas en 2016 de 4,9% ajustadas por el efecto calendario y de 3,5% en ventas mismos metros.
- Las ventas del segmento **B2B** aumentaron 26,7% en el 4T16 y un 35,4% en 2016, claramente beneficiadas por la apertura de "Surtimayorista", nuestro primer cash & carry en Bogotá y los 1.307 Aliados al 2016 vs los 542 aliados de 2015.

## Desempeño Operacional en Colombia

	4T16	4T15		2016	2015	
	Millones de Pesos	Millones de Pesos	2016/15	Millones de Pesos	Millones de Pesos	2016/15
Ventas	3.096.871	2.960.418	4,6%	10.995.818	10.285.199	6,9%
Otros ingresos operacionales	115.422	91.387	26,3%	422.068	333.446	26,6%
Ingresos operacionales	3.212.293	3.051.805	5,3%	11.417.886	10.618.645	7,5%
Utilidad bruta	817.495	776.359	5,3%	2.835.933	2.607.959	8,7%
Margen bruto	25,4%	25,4%		24,8%	24,6%	
Gastos de Adm y Ventas	-568.888	-520.071	9,4%	-2.240.838	-2.012.300	11,4%
GA&V /Ing Operacionales	-17,7%	-17,0%		-19,6%	-19,0%	
Utilidad operacional recurrente	248.607	256.288	-3,0%	595.095	595.659	-0,1%
Margen operacional recurrente	7,7%	8,4%		5,2%	5,6%	
EBITDA recurrente	306.611	312.847	-2,0%	832.750	806.903	3,2%
Margen EBITDA recurrente	9,5%	10,3%		7,3%	7,6%	

Nota: Los resultados de Colombia incluyen resultados de Almacenes Éxito S.A. y sus subsidiarios en Colombia.

- **Ingresos Operacionales** en el trimestre aumentaron 5,3% y 7,5% en 2016 principalmente por la expansión orgánica y los mayores ingresos de los negocios complementarios de la Compañía.
- Los otros ingresos operacionales representaron 3,6% y 3,7% como porcentaje de las ventas netas en 4T16 y 2016, respectivamente. Este resultado se debió principalmente al desempeño del negocio inmobiliario, el cual representó cerca de 1/3 de la mezcla incluyendo los centros comerciales recientemente abiertos, Viva La Ceja y Viva Barranquilla.
- **Margen bruto** en 4T16 permaneció estable en 25,4% en comparación con el mismo período del año 2015 y ganó 20 puntos básicos en 2016 a 24,8% como porcentaje de los ingresos operacionales. El margen bruto denota los esfuerzos por mejorar la productividad y enfocarse en la disminución de inventarios. La mayor contribución de los negocios complementarios está relacionada con el negocio inmobiliario el cual también contribuyó al incremento en margen bruto.
- **Gastos de administración y ventas** en Colombia aumentaron 70 puntos básicos en 4T16 y 60 pb en 2016. Este incremento está relacionado con una inflación más alta registrada durante la mayor parte del año la cual afectó los salarios y los gastos generales especialmente los servicios públicos y mantenimiento incluyendo los costos de tecnología, así como los costos de ocupación.
- **Margen Operacional recurrente** fue de 7,7% en 4T16 y de 5,2% en 2016. El margen de EBITDA recurrente en Colombia fue de 9,5% en 4T16 y de 7,3% en 2016. Los márgenes permanecieron competitivos debido a la productividad sin embargo, se vieron afectados por mayores gastos por el efecto inflacionario.

## Ventas en Brasil

	4T16			2016		
	Total ventas (En millones de pesos)	% Var. ventas totales <sup>(1)</sup>	% Var. ventas mismos mt <sup>(1)</sup>	Total ventas (En millones de pesos)	%Var. ventas totales <sup>(1)</sup>	% Var. ventas mismos mt
<b>Total BraSil</b>	<b>10.530.146</b>	<b>12,1%</b>	<b>7,7%</b>	<b>36.182.414</b>	<b>11,4%</b>	<b>6,7%</b>

(1) Variaciones en ventas y ventas mismos metros en moneda local. Incluye el efecto calendario de aprox. +80 to +90 bps en 4T16.  
Nota: Cifras de alimentos de Brasil incluye Multivarejo + Assaí. Via Varejo registrado como operación discontinua

- **Las ventas de GPA** relativas al negocio de alimentos aumentaron 26% proforma a \$10.5 billones durante el cuarto trimestre de 2016 (12,1% de aumento en moneda local) y aumentó 18,1% proforma a \$36.2 billones (11,4% de crecimiento en moneda local) en 2016 vs 2015. Los resultados reflejaron el crecimiento acelerado del segmento de alimentos debido principalmente a la recuperación gradual de los hipermercados Extra y el fuerte desempeño de las ventas de Assaí. En Brasil, se abrieron 18 almacenes en 4T16 y un total de 30 durante 2016 (13 Assaí, 14 Minuto Pao de Acucar, 2 Pao de Acucar y 1 Minimercado Extra). Se destaca la aceleración de la optimización del portafolio de almacenes con 53 cierres en el año así como el incremento de 2.5x de las ventas de 2 hipermercados Extra convertidos a Assaí en 4T16 lo cual excedió la expectativas en ventas y tráfico, confirmando así la pertinencia de la estrategia.
- **Ventas mismos metros** en el segmento de alimentos en Brasil aumentaron 7,7% en 4T16 y 6,7% en 2016 en moneda local, debido principalmente al sólido desempeño de Assaí así como de la recuperación de los hipermercados Extra.
- Las **ventas de Assaí** aumentaron 35,8% en el cuarto trimestre de 2016 en moneda local y el formato incrementó sus contribución a las ventas del segmento de alimentos a 34,9%. En 2016 Assaí alcanzó 38,6% de aumento en ventas en moneda local debido a su expansión orgánica con la apertura de 13 almacenes Assaí. Su plan de expansión acelerado en los años recientes cerraron el gap para convertirse en el líder del mercado y en línea con el foco de la Compañía en términos de posicionar el formato dentro del escenario económico actual. Assaí continuó reportando crecimientos consistentes y en ventas mismos metros sobrepasando la inflación con 17,3% y 18,8% en moneda local en 4T16 y 2016 respectivamente, ajustadas por efecto calendario.
- **Multivarejo - marcas Extra y Pao de Acucar-** reportaron un incremento en ventas mismos metros de 3,7% en el 4T16 en moneda local ajustadas por efecto calendario, siendo el trimestre más sólido en crecimiento del año. Las ventas mismos metros del año fueron de 1,9%.
- El éxito de las actividades comerciales implementadas por Grupo Éxito a través de su plan de sinergias, confirma el incremento secuencial de ventas y la recuperación de los hipermercados Extra. En 4T16, éstos registraron una significativa recuperación en ventas totales comparado con la tendencia vista en 2016 y su categoría de no alimentos revirtió la tendencia negativa experimentada en trimestres anteriores, principalmente soportada por las ventas de electrónica. Adicionalmente, el formato ganó participación de mercado en volumen desde Abril a Diciembre de 2016.
- **Pao de Acucar** permaneció resiliente frente a su competencia con ventas mismos metros y cuota de mercado estables. El formato incrementó su participación de ventas del programa Mais en 70 puntos básicos, el programa de lealtad que ahora cubre el 75% de los clientes. El formato de proximidad incrementó las ventas por encima de la inflación impulsadas por el desempeño de Minuto Pao de Acucar, formato en el cual la Compañía enfocó su expansión durante 4T16 con la apertura de 9 almacenes (uno convertido de Minimercado Extra).
- Los Aliados Compre Bem también ganaron tracción y alcanzaron 102 almacenes en 2016, en línea con las expectativas de la Compañía.



## Desempeño Operacional en Brasil

Food Segment	4T16	4T15	4T15 Proforma <sup>(1)</sup>		2016	2015	2015 Proforma <sup>(1)</sup>			
	Millones de pesos	Millones de pesos	4T16/15	Millones de pesos	4T16/15 Proforma	Millones de pesos	Millones de pesos	2016/15	Millones de pesos	2016/15 Proforma
Ventas	10.530.146	8.323.055	26,5%	8.356.583	26,0%	36.182.414	10.595.904	241,5%	30.634.814	18,1%
Otros Ingresos Operacionales	155.588	25.452	511,3%	25.659	506,4%	226.527	32.023	607,4%	89.170	154,0%
Ingresos Operacionales	10.685.734	8.348.507	28,0%	8.382.242	27,5%	36.408.941	10.627.927	242,6%	30.723.984	18,5%
Utilidad bruta	2.457.937	2.108.848	16,6%	2.122.715	15,8%	8.358.848	2.667.436	213,4%	7.495.525	11,5%
Margen bruto	23,0%	25,3%		25,3%		23,0%	25,1%		24,4%	
Gastos de Adm y Ventas	-1.986.005	-1.579.739	25,7%	-1.579.132	25,8%	-7.167.186	-2.019.714	254,9%	-6.056.825	18,3%
GA&V /Ing Operacionales	-18,6%	-18,9%		-18,8%		-19,7%	-19,0%		-19,7%	
Utilidad operacional recurrente	471.932	529.109	-10,8%	543.583	-13,2%	1.191.662	647.722	84,0%	1.438.700	-17,2%
Margen operacional recurrente	4,4%	6,3%		6,5%		3,3%	6,1%		4,7%	
EBITDA recurrente	642.526	664.846	-3,4%	678.505	-5,3%	1.818.334	827.644	119,7%	1.980.715	-8,2%
Margen EBITDA recurrente	6,0%	8,0%		8,1%		5,0%	7,8%		6,4%	

(1) Las cifras:

Incluyen los efectos de la reclasificación de Companhia Brasileira de Distribuição – CBD resultados provenientes los ajustes registrados por esa subsidiaria en relación con la investigación sobre Cnova N.V. Incluye el efecto de los ajustes por la finalización del proceso de PPA relativo a la adquisición de control de Companhia Brasileira de Distribuição - CBD, según IFRS 3- Combinación de negocios. Incluye los efectos de la reclasificación de Via Varejo S.A. como operación discontinua para efectos de comparabilidad con 2016.

- **Ingresos operacionales** aumentaron 27,5% en 4T16 y 18,5% en 2016 comparados con los mismos períodos del año 2015.
- **Margen bruto** fue de 23% en el 4T16 y en 2016 comparado con los mismos períodos del año anterior. Brasil registró una contracción del margen bruto debido a una mayor participación de Assaí en la mezcla de ventas (+680 puntos básicos en 2016) y las actividades comerciales implementadas principalmente en Extra las cuales impulsaron los volúmenes y las consistentes ganancias de cuota de mercado.
- **Utilidad operacional Recurrente** registró un margen del 4,4% en 4T16 y de 3,3% en 2016 versus el mismo período del año anterior, derivado de una contracción en el margen bruto que compensó las eficiencias en los gastos generales de la compañía. GPA obtuvo menores gastos en 30 puntos básicos en 4T16 y un incremento leve de +10 pb en 2016 relacionado con iniciativas de reducción de costos, principalmente de proyectos para optimizar los gastos de electricidad y eficiencias en logística, a pesar de las presiones inflacionarias y la expansión orgánica principalmente en Assaí.
- **El margen de EBITDA recurrente** fue de 6,0% en 4T16 y de 5,0% en 2016. Este resultado incluye las inversiones realizadas en Multivarejo para impulsar los márgenes y la expansión de Assaí. Se destaca la contribución del margen resultante de las conversiones de los hipermercados Extra convertidos a Assaí así como la fuerte expansión de este formato en los resultados consolidados.

## Ventas y Desempeño operacional en Uruguay

	4T16	4T15		2016	2015	
	Millones de pesos	Millones de pesos	4T16/15	Millones de pesos	Millones de pesos	2016/15
Ventas	653.421	599.505	9,0%	2.376.064	2.122.911	11,9%
Otros Ingresos Operacionales	8.954	17.351	-48,4%	26.363	40.099	-34,3%
Ingresos Operacionales	662.375	616.856	7,4%	2.402.427	2.163.010	11,1%
Utilidad bruta	230.642	216.629	6,5%	832.558	747.304	11,4%
Margen bruto	34,8%	35,1%		34,7%	34,5%	
Gastos de Adm y Ventas	-184.348	-177.501	3,9%	-651.931	-616.796	5,7%
GA&V /Ing Operacionales	-27,8%	-28,8%		-27,1%	-28,5%	
Utilidad operacional recurrente	46.294	39.128	18,3%	180.627	130.508	38,4%
Margen operacional recurrente	7,0%	6,3%		7,5%	6,0%	
EBITDA recurrente	52.000	52.274	-0,5%	188.409	169.301	11,3%
Margen EBITDA recurrente	7,9%	8,5%		7,8%	7,8%	

- **Las ventas en Uruguay** aumentaron por encima de la inflación en 9,0% a \$653.000 millones en el 4T16 y en 12% a \$2.38 billones en 2016 comparado con el mismo período del año 2015. Las ventas se beneficiaron del plan de expansión de la compañía con la apertura de 14 almacenes de conveniencia Devoto Express en 2016, los cuales contribuyeron con 1,6% de la cuota de mercado en Uruguay. La mezcla de ventas de alimentos en ese país fue de 85% en 4T16 y de 86% en 2016.
- Las ventas mismos metros en Uruguay fueron de 4,9% en 4T16 en moneda local y en 2016 crecieron 8,3% en moneda local, creciendo por encima de inflación. Estos resultados fueron impulsados por el desempeño tanto de alimentos como de no alimentos especialmente de la categoría textil y de hogar las cuales aumentaron doble dígito en ventas mismos metros durante el año.
- Los **ingresos operacionales** en el trimestre aumentaron 7,4% y 11,1% en 2016 reflejando aumento en ventas y disminución en otros ingresos operacionales debido a una base más alta en 2015 por el reembolso del seguro por daños al centro de distribución Pichincha en ese país.
- El **margen bruto** en 4T16 fue de 34,8%. En 2016 este mejoró 20 puntos básicos a 34,7% como porcentaje de los ingresos operacionales, debido a eficiencias en actividades comerciales con la asignación de inversiones en precios en categorías clave junto con mejores términos de negociación con proveedores.
- **Gastos de administración y ventas** disminuyeron en 100 puntos básicos en 4T16 y 140 pb en 2016 debido a menores niveles de Depreciaciones y amortizaciones por el ajuste en la reducción de la vida de los activos en 2015 con un efecto retroactivo contabilizado en 2016. Los gastos también incluyeron mayores costos de ocupación, el efecto de los incrementos salariales producto de las negociaciones con los sindicatos, mayores comisiones de tarjetas débito debido a que se triplicó su uso en 2016 y los incrementos en gastos de mercadeo.
- **Utilidad operacional recurrente** aumentó 18,3% con un margen de 7,0% en el cuarto trimestre de 2016, beneficiada por un menor gasto que compensó un menor nivel de utilidad bruta. En 2016, la utilidad operacional recurrente aumentó considerablemente en 38,4% y el margen pasó de 6% a 7,5% beneficiado por 20 puntos básicos de incremento en la utilidad bruta y en eficiencias operacionales que generaron una reducción de los gastos en 140 puntos básicos.
- **EBITDA recurrente** alcanzó un margen de 7,9% en 4T16 y de 7,8% en 2016, demostrando un crecimiento consistente y unos niveles saludables de rentabilidad.

## Ventas y Desempeño operacional en Argentina

	4T16	4T15		4T15 Proforma <sup>(1)</sup>		2016	2015	2015 Proforma <sup>(1)</sup>		
	Millones de pesos	Millones de pesos	4Q16/15	Millones de pesos	4T16/15 Proforma	Millones de pesos	Millones de pesos	2016/15	Millones de pesos	2016/15 Proforma
Ventas	363.878	468.264	-22,3%	463.746	-21,5%	1.324.595	595.882	122,3%	1.511.664	-12,4%
Otros Ingresos Operacionales	28.835	32.152	-10,3%	29.147	-1,1%	100.772	41.817	141,0%	95.656	5,3%
Ingresos Operacionales	392.713	500.416	-21,5%	492.893	-20,3%	1.425.367	637.699	123,5%	1.607.320	-11,3%
Utilidad bruta	148.089	184.275	-19,6%	179.813	-17,6%	515.636	236.458	118,1%	578.852	-10,9%
Margen bruto	37,7%	36,8%		36,5%		36,2%	37,1%		36,0%	
Gastos de Adm y Ventas	-117.626	-147.320	-20,2%	-143.483	-18,0%	-460.880	-192.454	139,5%	-500.833	-8,0%
GA&V /Ing Operacionales	-30,0%	-29,4%		-29,1%		-32,3%	-30,2%		-31,2%	
Utilidad operacional recurrente	30.463	36.955	-17,6%	36.330	-16,1%	54.756	44.004	24,4%	78.019	-29,8%
Margen operacional recurrente	7,8%	7,4%		7,4%		3,8%	6,9%		4,9%	
EBITDA recurrente	34.048	42.151	-19,2%	41.167	-17,3%	68.839	50.980	35,0%	95.323	-27,8%
Margen EBITDA recurrente	8,7%	8,4%		8,4%		4,8%	8,0%		5,9%	

1) Los resultados incluyen el efecto de los ajustes por la finalización del proceso de PPA relacionado con la adquisición del control de Libertad S.A., según IFRS 3- Combinación de negocios.

- A pesar de un ambiente macroeconómico retador, las **Ventas de Libertad** totalizaron \$364.000 millones en 4T16 y registraron tanto en ventas totales como mismos metros un aumento del 20,3% en moneda local. En 2016, fueron de \$1.3 billones y tanto las ventas totales como mismos metros crecieron 25.4% en moneda local.
- El desempeño de las ventas de Libertad reflejó la confianza del consumidor en terreno negativo en Argentina (-19,2% oct, -27,7% nov, -19,0% dic) la cual afectó las ventas trimestrales de retail (-8,2% oct, -8,5% nov, -5.4% dic CAME). Las ventas del 4T16 y año 2016 se beneficiaron del formato de proximidad el cual aumentó sus ventas por encima de inflación así como por las ventas de alimentos. Las variaciones en ventas en pesos colombianos se vieron afectadas por la diferencia en tipo de cambio.
- La mezcla de ventas de alimentos aumentó 530 pb en 4T16 comparado con el mismo trimestre de 2015 alcanzando 72% y en 300 pb en 2016 vs 2015 a 72%. Las ventas de no alimentos crecieron aprox 5% principalmente por la categoría de textiles que aumentó por encima de inflación impulsada por el modelo textil, presente ya en 4 almacenes.
- Libertad fortaleció su participación de mercado en el país por encima del crecimiento del mercado en aprox 5%, de acuerdo con Nielsen. Este resultado reflejó el efecto positivo de las estrategias comerciales que contribuyeron al desempeño de los hipermercados los cuales ampliaron el gap versus los competidores.
- Se destaca la apertura del primer almacén Premium bajo la marca Petit Libertad, la cual incorporó la experiencia de Minuto Pao de Acucar en Brasil y de Carulla Express en Colombia.
- **Ingresos operacionales** en el trimestre alcanzaron \$393.000 millones y \$1.43 billones en 2016. Los otros ingresos, principalmente provenientes del negocio inmobiliario, impulsaron el crecimiento en 5,3% en 2016.
- **Margen bruto** en 4T16 fue de 37,7% y de 36,2% en 2016 como porcentaje de los Ingresos operacionales. Los mayores costos estuvieron relacionados con más provisiones debido a menores niveles de venta, volúmenes y el efecto de una mayor participación de productos frescos en la mezcla, así como el incremento de Mini Libertad en la mezcla de ventas.
- **Gastos de administración y ventas** aumentaron por debajo de inflación y fueron -60pb en 4T16 y +90 pb proforma. Estos resultados se debieron principalmente a mayores salarios e incrementos en servicios públicos, los cuales en algunos casos fueron del 90% y otros relacionados con servicios de TI y contratos, afectados por la devaluación. Los gastos de mercadeo aumentaron 33% debido al esfuerzo por incrementar las ventas en los hipermercados, el lanzamiento del modelo textil y otros gastos relativos a la promoción del negocio inmobiliario.
- **Margen operacional recurrente** aumentó 40 bp en 4T16 a 7,8% y fue de 3,8% en 2016 vs 2015. El margen de EBITDA recurrente aumentó 30 pb a 8,7% en 4T16 y fue de 4,8% en 2016 como porcentaje de los ingresos operacionales. Los márgenes reflejaron el deterioro en el margen bruto, a pesar de que los gastos aumentaron menos que la inflación por los esfuerzos operacionales de la Compañía y los controles internos consistentes.

## Balance General consolidado

En millones de pesos colombianos

	Diciembre 2016	Diciembre 2015 <sup>(1)(2)</sup>	% Var
<b>ACTIVOS</b>	<b>62.497.566</b>	<b>57.806.104</b>	<b>8,1</b>
<b>Activo corriente</b>	<b>32.644.699</b>	<b>23.977.512</b>	<b>36,1</b>
Caja y equivalentes de caja	6.117.844	10.068.717	-39,2
Inventarios	5.778.173	8.685.221	-33,5
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	1.168.174	3.251.007	-64,1
Activos por impuestos	896.967	1.081.383	-17,1
Activos no corrientes mantenidos para la venta	18.429.787	22.078	N/A
Otros	253.754	869.106	-70,8
<b>Activos no corrientes</b>	<b>29.852.867</b>	<b>33.828.592</b>	<b>-11,8</b>
Plusvalía	5.616.136	5.775.593	-2,8
Otros activos intangibles	5.663.422	9.657.536	-41,4
Propiedades, planta y equipo	12.465.698	12.469.894	0,0
Propiedades de Inversión	1.634.551	1.126.410	45,1
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	1.068.087	304.102	251,2
Activo por impuestos diferidos	1.456.866	399.048	265,1
Activos por impuestos	581.947	1.963.916	-70,4
Otros	1.366.160	2.132.093	-35,9
<b>PASIVOS</b>	<b>43.386.357</b>	<b>39.630.080</b>	<b>9,5</b>
<b>Pasivo corriente</b>	<b>30.856.886</b>	<b>25.071.499</b>	<b>23,1</b>
Cuentas por pagar	11.536.968	18.599.948	-38,0
Obligaciones financieras	2.963.111	3.922.558	-24,5
Otros pasivos financieros	805.555	396.052	103,4
Pasivo no corrientes mantenidos para la venta	14.592.207	-	N/A
Pasivos por impuestos	320.404	805.992	-60,2
Otros	638.641	1.346.949	-52,6
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>12.529.471</b>	<b>14.558.581</b>	<b>-13,9</b>
Cuentas por pagar	42.357	30.229	40,1
Obligaciones financieras	4.354.879	6.707.561	-35,1
Otras provisiones	2.706.629	2.638.274	2,6
Pasivos por impuestos diferidos	2.965.586	2.903.260	2,1
Pasivos por impuestos	502.452	455.355	10,3
Otros	1.957.568	1.823.902	7,3
<b>Patrimonio</b>	<b>19.111.209</b>	<b>18.176.024</b>	<b>5,1</b>
Participaciones no controladoras	11.389.522	10.658.057	6,9
<b>Patrimonio de los accionistas</b>	<b>7.721.687</b>	<b>7.517.967</b>	<b>2,7</b>

(1) Por efectos de comparación con 2016, estos estados financieros incluyen algunas reclasificaciones menores en cuentas por pagar; otras provisiones; otros pasivos financieros; otros pasivos no financieros; inventarios; propiedades, planta y equipo; propiedades de inversión, y en pasivos por impuestos fueron incluidas en estos estados financieros para efectos de comparabilidad con 2016.

(2) Cifras re expresadas para reflejar 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

## Estado de flujo de efectivo resumido

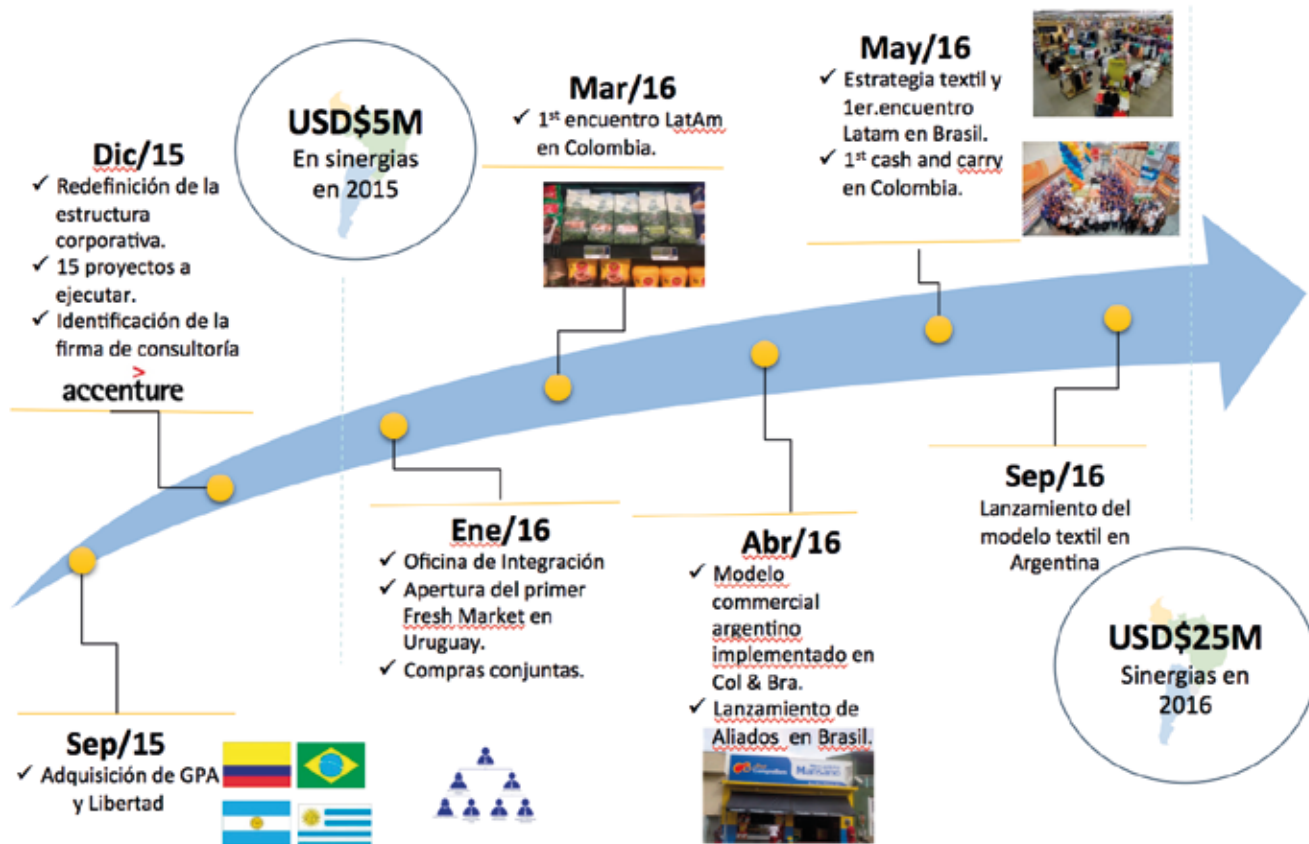
(En millones de Pesos)

	FY16	FY15	%Var 16/15
<b>Ganancia (pérdida)</b>	<b>-622.395</b>	<b>605.340</b>	<b>-202,82</b>
Total ajustes para conciliar la ganancia (pérdida)*	1.126.453	9.673.836	-88,4
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	504.058	10.279.176	-95,1
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(2.444.466)	(5.220.260)	-53,2
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	809.216	2.493.205	-67,5
<b>Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio</b>	<b>-1.522.105</b>	<b>7.125.600</b>	<b>-121,36</b>
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	1.282.065	(10.821)	N/A
<b>Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo</b>	<b>-240.040</b>	<b>7.114.779</b>	<b>-103,37</b>
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del período</b>	<b>10.068.717</b>	<b>2.953.938</b>	<b>N/A</b>
Efectivo al final del período de activos no corrientes mantenidos para la venta	3.710.833	-	N/A
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al final del período</b>	<b>6.117.844</b>	<b>10.068.717</b>	<b>-39,24</b>

# Estrategia internacional de la Compañía y proceso de sinergias

## Panorama de las sinergias 2015-16

*Dinamismo en ejecución: beneficios de USD\$25 M en la región en 2016*



Grupo Éxito ha demostrado una fuerte capacidad de ejecución y desempeño de su proceso de sinergias con un resultado en línea con el guidance y expectativas.

### Seguimiento a las sinergias

#### Actividades conjuntas

La Compañía se ha beneficiado de los encuentros de negocios Latam desarrollados en los cuatro países con proveedores que exportan variados productos donde el grupo tiene presencia con plataforma de retail. Las compras conjuntas han representado ahorros a nivel del costo, y la compañía también mejoró sus términos de negociación con multinacionales de primer nivel de alimentos y no alimentos.

#### Modelo textil

Grupo Éxito llevó su modelo textil desde Colombia a Brasil y Argentina incrementando la participación de esta categoría como porcentaje de las ventas en 60 puntos básicos y 100 pb, respectivamente.

#### Formatos y marcas

Grupo Éxito demostró su capacidad unificada de ejecución con la transferencia de formatos entre Colombia y Brasil. En Colombia, se abrió el primer almacén Cash and Carry y en Brasil, 102 aliados Compre Bem desarrollaron la estrategia "Aliados" desde Colombia.

#### Negocio Inmobiliario en Argentina

Esta unidad de negocio alcanzó los 160 mil m<sup>2</sup> de área arrendable con el desarrollo en Salta y el Chaco de centros comerciales. El negocio es de gran importancia para la sostenibilidad de márgenes de la operación debido a los grandes desafíos macroeconómicos.

Grupo Éxito se complace en anunciar que los esfuerzos del plan de sinergias generaron USD25 millones en utilidad operacional recurrente en 2016.

## Apendices

### 1. Deuda

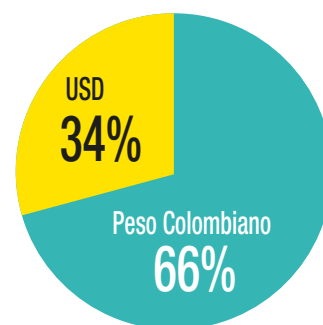
#### Deuda neta por país

Diciembre 31, 2016 (Millones de pesos)	Colombia	Uruguay	Brasil	Argentina	Consolidado
Deuda corto plazo	567.831	376.734	2.824.100	-	3.768.666
Deuda de largo plazo	3.499.454	-	2.690.584	-	6.190.038
Total deuda bruta <sup>(1)</sup>	4.067.285	376.734	5.514.684	-	9.958.704
Efectivo y equivalentes al efectivo	1.175.860	131.145	4.724.329	86.510	6.117.844
<b>Deuda neta</b>	<b>2.891.426</b>	<b>245.589</b>	<b>790.355</b>	<b>-86.510</b>	<b>3.840.860</b>

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

#### Deuda bruta<sup>(2)</sup> por tipo de moneda de la Holding

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



#### Deuda bruta de la Holding por vencimiento y tasa de interés

Diciembre 31, 2016 (Millones de pesos)	Valor nominal	Naturaleza de la tasa de int	Fecha de emisión	31 - Dec-16
Largo plazo	1.850.000	Variable	21/08/15	1.752.505
Mediano plazo	838.000	Variable	21/12/15	838.000
Mediano plazo en USD <sup>(3)</sup>	1.350.320	Variable	21/12/15	1.350.320
<b>Total deuda bruta</b>	<b>4.038.320</b>			<b>3.940.825</b>

(3) El crédito en USD fue convertido a COP usando la tasa de cierre del Banco de la República a Diciembre 31 de 2016 (3.000,71)

## 2. EBIT –EBITDA – Capex por país

En millones de pesos

	Colombia	Brasil	Uruguay	Argentina	Consolidado
	2016	2016	2016	2016	2016
Ingresos Operacionales	11.417.886	36.408.941	2.402.427	1.425.367	51.639.433
Utilidad bruta	2.835.933	8.358.848	832.558	515.636	12.539.878
% /Ingresos operacionales	24,8%	23,0%	34,7%	36,2%	24,3%
Gastos de administración y ventas	-2.003.183	-6.540.514	-644.149	-446.797	-9.631.547
% /Ingresos operacionales	-17,5%	-18,0%	-26,8%	-31,3%	-18,7%
Depreciaciones y amortizaciones	-237.655	-626.672	-7.782	-14.083	-886.192
Total Gastos de administración y ventas	-2.240.838	-7.167.186	-651.931	-460.880	-10.517.739
% /Ingresos operacionales	-19,6%	-19,7%	-27,1%	-32,3%	-20,4%
Utilidad operacional recurrente	595.095	1.191.662	180.627	54.756	2.022.139
% /Ingresos operacionales	5,2%	3,3%	7,5%	3,8%	3,9%
Ingresos y gastos no recurrentes	-50.520	-365.130	-23.198	-5.021	-443.870
Utilidad Operacional (EBIT)	544.575	826.532	157.429	49.735	1.578.271
% /Ingresos operacionales	4,8%	2,3%	6,6%	3,5%	3,1%
EBITDA recurrente	832.750	1.818.334	188.409	68.839	2.908.331
% /Ingresos operacionales	7,3%	5,0%	7,8%	4,8%	5,6%
EBITDA no recurrente	782.230	1.453.204	165.211	63.818	2.464.463
% /Ingresos operacionales	6,9%	4,0%	6,9%	4,5%	4,8%
Ingreso financiero neto	-458.064	-792.549	7.899	-19.039	-1.261.753
<b>CAPEX</b>					
En millones de pesos	563.523	1.355.443	88.128	40.895	2.047.989
En moneda local ('000 millones)	563.523	1.544	869	197	

Nota: Cifras consolidadas incluyen eliminaciones y ajustes.



### 3. Desempeño Operacional Proforma en 2015

En millones de pesos

	Colombia	Brasil Proforma	Uruguay	Argentina Proforma	Consolidado Proforma
Ventas	10.285.199	30.634.814	2.122.911	1.511.664	44.546.300
Otros ingresos	333.446	89.170	40.099	95.656	558.371
<b>Ingresos operacionales</b>	<b>10.618.645</b>	<b>30.723.984</b>	<b>2.163.010</b>	<b>1.607.320</b>	<b>45.104.671</b>
Costo de ventas	-8.010.686	-23.228.459	-1.415.706	-1.028.468	-33.677.723
<b>Utilidad bruta</b>	<b>2.607.959</b>	<b>7.495.525</b>	<b>747.304</b>	<b>578.852</b>	<b>11.426.948</b>
Gastos de administración y ventas	-1.801.056	-5.514.810	-578.004	-483.529	-8.384.057
Depreciaciones y amortizaciones	-211.244	-542.015	-38.793	-17.304	-809.356
<b>Total Gastos de administración y ventas</b>	<b>-2.012.300</b>	<b>-6.056.825</b>	<b>-616.797</b>	<b>-500.833</b>	<b>-9.193.413</b>
<b>Utilidad operacional recurrente (ROI)</b>	<b>595.659</b>	<b>1.438.700</b>	<b>130.507</b>	<b>78.019</b>	<b>2.233.535</b>
Ingresos y gastos no recurrentes	-22.730	-116.300	-13.450	-17.552	-170.032
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>572.929</b>	<b>1.322.400</b>	<b>117.057</b>	<b>60.467</b>	<b>2.063.503</b>
<b>EBITDA recurrente</b>	<b>806.903</b>	<b>1.980.715</b>	<b>169.300</b>	<b>95.323</b>	<b>3.042.891</b>
<b>EBITDA</b>	<b>784.173</b>	<b>1.864.415</b>	<b>155.850</b>	<b>77.771</b>	<b>2.872.859</b>

Nota: Los resultados de Colombia incluyen el resultado financiero de Almacenes Exito S.A. y sus subsidiarias en Colombia. Para información proforma refiérase al aviso de la página #4.

### 4. Análisis de suma de partes

(Millones de pesos)	Ingresos operacionales LTM <sup>(1)</sup>	EBITDA recurring LTM	LTM ROI	Deuda Neta (último trimestre) <sup>(2)</sup>	Participación de Éxito	Valor de mercado de la participación <sup>(4)</sup>
Colombia	11.417.886	832.750	595.095	2.891.426	100%	
Brasil	36.408.941	1.818.334	1.191.662	790.355	18,72%	2.658.328
Uruguay	2.402.427	188.409	180.627	245.589	62,5%-100% <sup>(3)</sup>	
Argentina	1.425.367	68.839	54.756	-86.510	100%	
<b>Total</b>	<b>51.654.621</b>	<b>2.908.332</b>	<b>2.022.140</b>	<b>3.840.860</b>		

(1) No incluye eliminaciones intercompañías

(2) Deuda Neta= 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 24/02/2017

## 5. Balance General de Almacenes Exito S.A. (Separado)

En millones de pesos

	Diciembre 2016	Diciembre 2015	% Var
<b>ACTIVOS</b>	<b>15.450.108</b>	<b>15.185.418</b>	<b>1,7</b>
<b>Activo corriente</b>	<b>2.695.276</b>	<b>2.462.801</b>	<b>9,4</b>
Caja y equivalentes de caja	1.098.825	810.647	35,5
Inventarios	1.077.659	1.144.117	-5,8
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	223.766	217.742	2,8
Activos por impuestos	191.457	133.373	43,6
Otros	103.569	156.922	-34,0
<b>Activos no corrientes</b>	<b>12.754.832</b>	<b>12.722.617</b>	<b>0,3</b>
Plusvalía	1.453.077	1.453.077	0,0
Otros activos intangibles	174.413	140.115	24,5
Propiedades, planta y equipo	2.706.058	2.961.052	-8,6
Propiedades de Inversión	103.005	96.442	6,8
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	8.207.810	7.900.651	3,9
Otros	110.469	171.280	-35,5
<b>PASIVOS</b>	<b>7.728.421</b>	<b>7.656.936</b>	<b>0,9</b>
<b>Pasivo corriente</b>	<b>3.930.675</b>	<b>3.464.148</b>	<b>13,5</b>
Cuentas por pagar	2.968.222	2.504.879	18,5
Obligaciones financieras	469.362	529.710	-11,4
Otros pasivos financieros	87.457	48.091	81,9
Pasivos por impuestos	44.302	48.988	-9,6
Otros	361.332	332.480	8,7
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>3.797.746</b>	<b>4.192.788</b>	<b>-9,4</b>
Obligaciones financieras	3.499.454	3.911.747	-10,5
Otras provisiones	23.093	8.520	171,0
Pasivos por impuestos diferidos	201.049	190.776	5,4
Otros	74.150	81.745	-9,3
<b>Patrimonio</b>	<b>7.721.687</b>	<b>7.528.482</b>	<b>2,6</b>

## Número de almacenes y área de ventas por país

### Colombia

Marca	Almacenes	Área Ventas (m <sup>2</sup> )
Éxito	261	624.941
Carulla	100	84.975
Surtimax	138	79.393
Super Inter	67	61.425
<b>Total Colombia</b>	<b>566</b>	<b>850.734</b>

### Brasil

Marca	Almacenes	Área Ventas (m <sup>2</sup> )
Pao de Acucar	185	237.312
Extra hiper	134	788.893
Extra super	194	222.148
Minimercado Extra	207	53.043
Minuto Pao de Acucar	77	18.345
Assaí	107	420.826
<b>Total Brasil</b>	<b>904</b>	<b>1.740.567</b>

### Uruguay

Marca	Almacenes	Área Ventas (m <sup>2</sup> )
Devoto	48	36.996
Disco	29	31.446
Geant	2	16.439
<b>Total Uruguay</b>	<b>79</b>	<b>84.881</b>

### Argentina

Marca	Almacenes	Área Ventas (m <sup>2</sup> )
Libertad	15	110.594
Mini Libertad	12	1.875
<b>Total Argentina</b>	<b>27</b>	<b>112.469</b>

<b>TOTAL</b>	<b>1.576</b>	<b>2.788.651</b>
--------------	--------------	------------------

# Almacenes Éxito S.A.

(BVC: EXITO)



Le invita a participar en su teleconferencia de resultados del  
**Cuarto Trimestre y año 2016**



**Fecha:** Miércoles, 1 de marzo de 2017

**Hora:** 9:00 a.m. hora New York

9:00 a.m. hora Colombia

## Presentando por Grupo Éxito:

Carlos Mario Giraldo Moreno, Presidente

Manfred Gartz, Vicepresidente Financiero

José Loaiza, VP de Negocios Internacionales

María Fernanda Moreno, Directora de Relación con Inversionistas

## Para participar, por favor, marque:

U.S. gratuito: 1 888 771 4371

Colombia gratuito: 01 800 9 156 924

Internacional (marcación fuera de Estados Unidos): +1 847.585.4405

## Número de identificación de la teleconferencia: 44223440

Almacenes Éxito S.A. publicará su reporte de resultados del cuarto trimestre y año 2016 el lunes, 27 de febrero de 2017 después del cierre del mercado.

Los resultados del 4T16 y año 2016 estarán acompañados de un audio webcast con presentación disponible en la página web de la compañía [www.grupoexito.com.co](http://www.grupoexito.com.co) bajo "Inversionistas" o en <http://event.onlineseminarsolutions.com/wcc/r/1355437-1/1D8628A9D34A55D59BF3DABF847B96D3>

Para más información contáctese con: Almacenes Éxito S.A.

Relación con Inversionistas, Tel: (574) 339 6560

[exitoinvestor.relations@grupo-exito.com](mailto:exitoinvestor.relations@grupo-exito.com)



## Declaración

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.

Información de contacto:  
Relación con Inversionistas  
Phone: (574) 339 65 60  
E-mail: [exitoinvestor.relations@grupo-exito.com](mailto:exitoinvestor.relations@grupo-exito.com)



“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”.