

Almacenes Éxito S.A.

(BVC: EXITO)



Resultados Financieros Consolidados

Para el primer trimestre a Marzo 31 de 2017

1T17

BVC (The Colombian Stock Exchange): "ÉXITO" ADR Program: "ALAXL"

Medellín, Colombia – Mayo 15 de 2017 - Almacenes Exito S.A. ("ÉXITO" o "la Compañía"), la empresa de comercio al por menor (retail) más grande en Colombia, anunció hoy sus resultados consolidados a marzo 31 de 2017. Todas las cifras están expresadas en pesos colombianos.

Sólidos resultados operacionales consolidados a pesar de las condiciones económicas retadoras en Latinoamérica

CONSOLIDADO

- **Ventas** totalizaron COP\$13.33 billones principalmente impulsadas por el desempeño de Brasil y Uruguay las cuales registraron un resultado positivo de las actividades comerciales.
- **Utilidad Operacional Recurrente** alcanzó \$481.969 millones con un margen de 3,6%.
- **EBITDA Recurrente** aumentó 34,9% a \$730.915 millones en el primer trimestre de 2017 y un 5,4% de margen EBITDA como porcentaje de los ingresos operacionales.
- **Utilidad Neta atribuible a Grupo Éxito** fue de -\$7.593 millones en 1T17.

Hechos financieros destacados

Latam

- Ventas y Desempeño más sólidos 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 influenciaron los resultados consolidados.
- Las sinergias capturadas en 1T17 alcanzaron el mismo nivel de 2016 (USD 25 million).

Colombia

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

Brasil

- Incremento en las ventas en Brasil trimestre a trimestre por encima de la inflación.
- Ganancia consistente de cuota de mercado 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.

1T17 Hechos operacionales destacados

Capex

- El nivel de inversiones consolidado del Grupo en el 1T17 fue de \$545.000 millones. De esta suma, 41% se invirtió en la expansión retail e inmobiliaria así como en conversiones, el restante 59% en mantenimiento y soporte operacional para la actualización de los sistemas de tecnología informática y logística. En Colombia, el capex fue de \$185.000 millones en el 1T17 de los cuales el 35% aproximadamente se invirtió en el negocio inmobiliario.

Expansión

- Grupo Éxito continuó su **expansión en formatos y mercados clave** en la región. En Colombia, la Compañía abrió un almacén Éxito ícono en Bogotá y sumó 119 aliados para un total de 1.336. En Brasil, la Compañía abrió 1 Pao de Açucar y sumó 48 “Aliados CompreBem”. En Uruguay y Argentina, el foco es el formato de Proximidad, con la apertura de 1 Devoto Express en Uruguay y 2 Petit Libertad en Argentina.
- En resumen, durante el 1T17, Grupo Éxito finalizó con 1.559 almacenes en el segmento de alimentos, geográficamente distribuidos así: 563 en Colombia, 888 en Brasil, 80 en Uruguay y 28 en Argentina. Los almacenes de Brasil no incluyen farmacias, estaciones de gasolina ni los almacenes del negocio discontinuado de Via Varejo. En total, el área de ventas fue cercana a los 2.8 millones de metros cuadrados.

Expansión Inmobiliaria

- En Colombia, la Compañía avanza en la construcción de Viva Envigado el cual completa un 29% de construcción en línea con la apertura esperada para el 2S18. La construcción de Viva Tunja presenta avances de un 5% con apertura para el 4Q18.
- En Argentina, la construcción del centro comercial San Juan registra un 35% y Rivera Indarte un 2% de avance.

Actividades Estratégicas

- Grupo Éxito sigue avanzando en el **proceso de desinversión de Via Varejo**, con el cual la Compañía busca enfocarse en el negocio de alimentos en Brasil para convertirse en el retailer líder de alimentos en Sur América.

Programa de Lealtad “Puntos Colombia”

- Acuerdo entre Grupo Éxito y Grupo Bancolombia para la creación de una nueva compañía para impulsar y desarrollar un nuevo programa de lealtad. “Puntos Colombia” reemplazará los programas de lealtad vigentes en Grupo Éxito y Grupo Bancolombia para convertirse en el nuevo programa de fidelización a través del cual los clientes de ambas compañías y de otros negocios aliados que se unan al programa en el mediano plazo, ganen y rediman puntos dentro del perímetro de este nuevo programa.

Asamblea General de Accionistas

- Todas las propuestas presentadas en la Asamblea General de Accionistas realizada en Marzo 31 de 2017 fueron aprobadas. Estas incluyeron:
 - Un pago de dividendos equivalente al 50% de la utilidad neta atribuible a Grupo Éxito, para un dividendo de \$48.64 por acción.
 - Modificación a los estatutos de la Compañía en sus artículos 4, 58, 58bis, 59 y 61.

Consolidated Income Statement

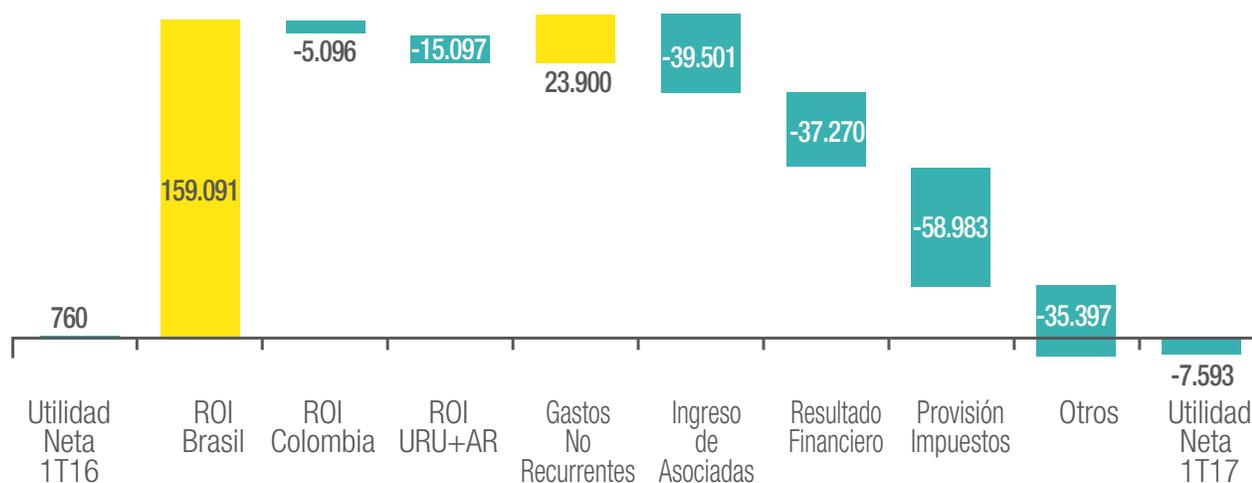
Los Estados de Resultados consolidados a Marzo 31 de 2016 incluyen el efecto de la re expresión de las operaciones discontinuas correspondientes a Vía Varejo S.A. y Cnova N.V. para efectos de comparabilidad con 2017; incluyen el efecto de la re expresión de los resultados de Companhia Brasileira de Distribuição - 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 NIF 3 - Combinaciones de negocios.

En millones de pesos	Grupo Éxito		
	1T17	1T16	1T17/16
Ventas	13.333.244	11.805.517	12,9%
Otros ingresos operacionales	192.669	174.998	10,1%
Ingresos Operacionales	13.525.913	11.980.515	12,9%
Costo de ventas	-10.287.966	-9.151.922	12,4%
% de Ingresos Operacionales	-76,1%	-76,4%	
Utilidad Bruta	3.237.947	2.828.593	14,5%
% de Ingresos Operacionales	23,9%	23,6%	
Gastos de Administración y Ventas	-2.507.032	-2.286.754	9,6%
% de Ingresos Operacionales	-18,5%	-19,1%	
Depreciaciones y Amortizaciones	-248.946	-198.768	25,2%
% de Ingresos Operacionales	-1,8%	-1,7%	
Total Gastos de administración y ventas	-2.755.978	-2.485.522	10,9%
% de Ingresos Operacionales	-20,4%	-20,7%	
Utilidad operacional recurrente (ROI)	481.969	343.071	40,5%
% de Ingresos Operacionales	3,6%	2,9%	
Ingresos y gastos no recurrentes	-61.596	-85.496	-28,0%
% de Ingresos Operacionales	-0,5%	-0,7%	
Utilidad operacional (EBIT)	420.373	257.575	63,2%
% de Ingresos Operacionales	3,1%	2,1%	
Resultado Financiero Neto	-280.056	-242.786	15,4%
% de Ingresos Operacionales	-2,1%	-2,0%	
Ingreso de asociadas & joint ventures	-20.337	19.164	-206,1%
% de Ingresos Operacionales	-0,2%	0,2%	
Utilidad antes de Impuestos	119.980	33.953	253,4%
% de Ingresos Operacionales	0,9%	0,3%	
Provisión de Impuestos	-53.273	5.710	-1033,0%
% de Ingresos Operacionales	-0,4%	0,0%	
Utilidad Neta	66.707	39.663	68,2%
% de Ingresos Operacionales	0,5%	0,3%	
Utilidad neta de operaciones discontinuas	123.175	-113.514	-208,5%
% de Ingresos Operacionales	0,9%	-0,9%	
Interés minoritario	197.475	-74.611	-364,7%
% de Ingresos Operacionales	1,5%	-0,6%	
Utilidad Neta atribuible a Grupo Éxito	-7.593	760	-1099,1%
% de Ingresos Operacionales	-0,1%	0,0%	
EBITDA Recurrente	730.915	541.839	34,9%
% de Ingresos Operacionales	5,4%	4,5%	
EBITDA	669.319	456.343	46,7%
% de Ingresos Operacionales	4,9%	3,8%	

Desempeño Operacional Consolidado

- **Ventas Consolidadas** alcanzaron \$13,3 billones en 1T17 con un aumento del 12,9%. Se destaca la categoría de alimentos la cual creció un dígito medio en ventas. En 1T17, la mezcla de ventas de alimentos contribuyó sólidamente al resultado en Brasil (+9,5%), Uruguay (+6,7%) y Argentina (+21,5%). En Colombia, sin embargo, no alimentos estuvo impulsado por el negocio textil. De igual forma creció en Brasil, demostrando la efectividad del modelo textil de la Compañía.
- **Ingresos Operacionales Consolidados** aumentaron 12,9% en 1T17 derivado del sólido desempeño en Brasil y Uruguay producto del resultado de las actividades comerciales y mayores ingresos operacionales (+10,1%) por la contribución de los negocios complementarios especialmente del inmobiliario en Colombia y Argentina.
- **Margen bruto** aumentó 30 puntos básicos a 23,9% y reflejó el mejor ambiente de consumo en Brasil y eficiencias en costos en las 4 operaciones en la región y la estrategia de precios en la Compañía para mantener la competitividad.
- **Gastos de Administración y Ventas** disminuyeron 30 pb en 1T17 comparado con el mismo período del año anterior reflejando los esfuerzos en productividad y otras iniciativas de reducción de costos que compensaron la inflación en la región la cual conllevó a incrementos en salarios, arrendamientos y servicios públicos.
- **Margen de Utilidad operacional recurrente** aumentó 40,5% a 3,6% en 1T17 y reflejó los esfuerzos en productividad de la Compañía a pesar de una mayor inflación y el complejo ambiente macroeconómico en la región.
- El margen **EBITDA** recurrente aumentó 34,9% a 5,4% en 1T17. Los 90 pb de mejora en margen muestran las mejoras a nivel del margen bruto en los 4 países, los gastos creciendo por debajo de las ventas y mayor productividad.
- La **Pérdida Neta consolidada** en 1T17 fue de \$7.593 millones.

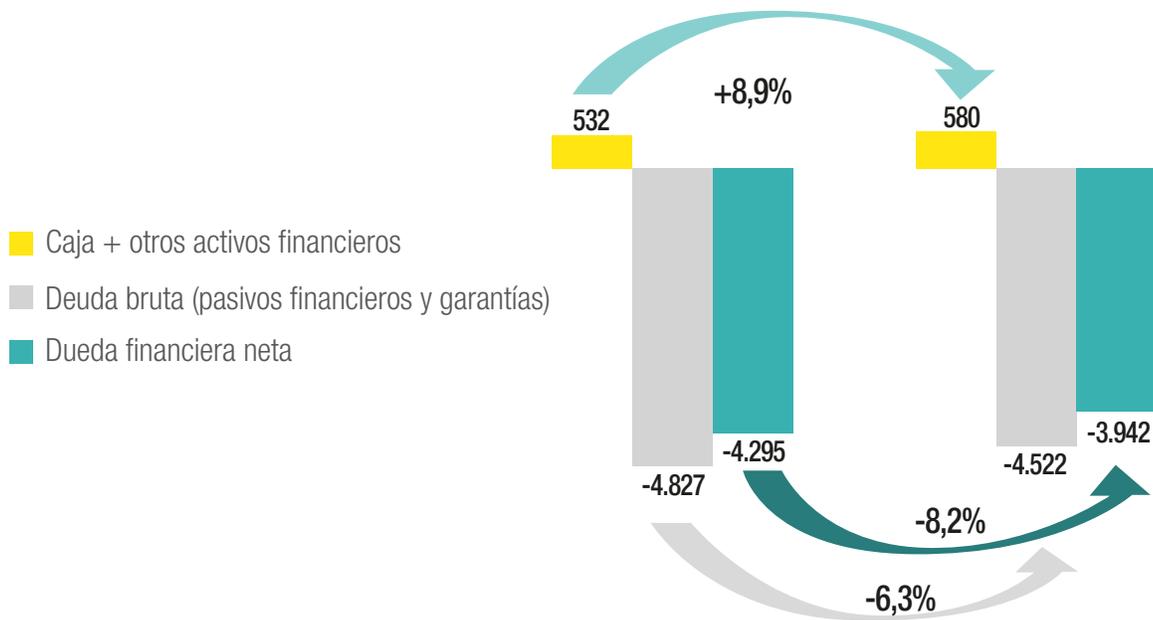
Utilidad Neta consolidada del Grupo en 1T17



La pérdida neta en 1T17 de \$7.593 millones es producto de las variaciones trimestrales de:

- Las variaciones **positivas de la utilidad operacional recurrente** de Brasil de \$159.091 millones y de los ingresos operacionales no recurrentes de \$23.900 millones, compensado principalmente por:
- Las variaciones trimestrales **negativas** de la Utilidad operacional recurrente en Colombia, Uruguay y Argentina de -\$20.193 millones, el gasto financiero consolidado de -\$37.270 millones y las provisiones de impuestos consolidado por -\$58.983 millones.

Deuda Neta y Caja a nivel Holding



En 1T17, la Deuda financiera neta a nivel Holding cerró en aproximadamente \$3.94 millones, incluyendo \$450 millones en USD, representando una disminución de 8,2% comparado con el nivel de 1T16, relacionado con centralización de efectivo a nivel holding y la optimización de cuentas por cobrar, entre otras.

- Una amortización de \$97.500 millones en Febrero, con una más previsto para Agosto.
- Tasas de interés de la deuda estuvieron por debajo de IBR3M +3,5% en pesos colombianos y LIBOR3M +1,75% en USD.
- La tasa de intervención en 1T17 de 7,0% estuvo 50 puntos básicos más alta que la registrada en el mismo trimestre del año anterior (6,5%).

• Caja a nivel Holding

In 1T17, la caja y otros activos financieros a nivel Holding cerraron en aproximadamente \$580.000 millones, con un incremento de 8,9% comparado con el mismo nivel de 1T16. El mayor nivel de generación de caja por \$48.000 millones provino principalmente de mejoras en capital de trabajo relacionado con optimización de inventarios.

Desempeño de Ventas 1T17

Ventas en Colombia

En millones de Pesos	1Q17			Ajustado por efecto calendario ⁽¹⁾	
	Ventas totales	% Var. Ventas Totales	% Var. SSS	% Var SSS 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 ⁽²⁾ + Otros	63.104	-1,2%	N/A	N/A	N/A

(1) % Var Total ventas y mismos metros incluyen el efecto calendario de -1 día en Febrero de 2017 es de 1.4%.

(2) B2B: Ventas de Aaliados, institucionales, terceros y Surtimayorista

- En Colombia, la contracción económica y la reforma tributaria de 2016, afectó negativamente la confianza del consumidor (-24.3 en 1T17 vs -20.1 en 1T16) y el índice de confianza de retail (18.6 Mar/17) el cual alcanzó su nivel más bajo desde Agosto de 2015.
- El 3% de incremento en el IVA llevó a una débil tendencia de ventas minoristas, excluyendo gasolina y vehículos, que experimentó un contracción de -1,4% en el trimestre.
- **Las ventas totales en Colombia de Grupo Éxito** alcanzaron \$2.6 billones en medio de un débil consumo y una desaceleración en la inflación (4,7% en 1T17 vs 8,0% en 1T16; inflación de alimentos 3,7% en 1T17 vs 12,4% en 1T16).
- Las ventas en el país sufrieron una contracción anual de 1,0% en 1T17 comparado con el mismo trimestre de 2016 y ajustadas por el efecto calendario (-1,4% debido a un día menos en Febrero). Sin embargo, la expansión orgánica de 20 nuevos almacenes abiertos durante los últimos 12 meses así como la respuesta positiva de la Compañía a las actividades comerciales contribuyeron a las ventas y compensaron parcialmente la tendencia muy negativa de las ventas minoristas.
- La mezcla de ventas en la categoría de alimentos perdió 90 puntos básicos y fue de 73,4% en 1T17 versus el mismo período del año anterior, mientras que la categoría de no alimentos incrementó la participación por la categoría de textiles en todas las marcas reflejando la sólida aceptación de nuestra estrategia de Precios bajos todos los días entre los clientes. Textiles continuó como la categoría de mejor desempeño mientras que entretenimiento mostró mayor resiliencia en 1T17.
- **Las ventas mismos metros** en Colombia disminuyeron 2,2% en 1T17, ajustadas por el efecto calendario.
- El segmento **Éxito** representó aproximadamente 69% de las ventas en Colombia y no aumentaron (ajustadas por efecto calendario), mostrando la resiliencia de los hipermercados derivados de las estrategias comerciales. Las ventas del segmento Éxito registraron un crecimiento de ventas mismos metros de -1,5% en 1T17 al ajustarlas por el efecto calendario.
- En el segmento **Carulla**, las ventas decrecieron 1,6% en 1T17 y mismos metros de -2,2% al ajustarlas por el efecto calendario.
- El segmento **Descuento** registró niveles de -4,8% en ventas mismos metros en 1T17 ajustadas por el efecto calendario. El desempeño de este segmento reflejó la estrategia de expansión de Grupo Éxito enfocada en almacenes rentables.
- Las ventas de **B2B** incluyeron las de “Surtimayorista”, nuestro primer formato Cash & Carry en Bogotá el cual es actualmente rentable y sus ventas alcanzaron 2.7 veces/m2 comparado con el formato antes de conversión. Este segmento incluyó además las ventas de 1.336 Aliados alcanzados al 1T17.

Desempeño Operacional en Colombia

Colombia

	1T17	1T16	
	Millones de Pesos	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	684.233	661.643	3,4%
Margen bruto	25,4%	24,0%	
Gastos de administración y ventas	-595.297	-567.611	4,9%
GA&V / Ingresos operacionales	-22,1%	-20,6%	
Utilidad operacional recurrente	88.936	94.032	-5,4%
Margen operacional recurrente	3,3%	3,4%	
EBITDA recurrente	150.185	153.776	-2,3%
Margen EBITDA recurrente	5,6%	5,6%	

- Los **Ingresos Operacionales** disminuyeron 2,2% en 1T17 debido a ventas rezagadas impactadas por una tendencia más baja de la inflación y el débil desempeño económico en Colombia. Otros ingresos representaron 3,5% como porcentaje de los Ingresos Operacionales y el 3,6% de crecimiento proviene principalmente del negocio inmobiliario, el cual incluyó ingresos adicionales de Viva La Ceja y Barranquilla.
 - El **margen bruto** en 1T17 aumentó 3,4% y ganó 140 puntos básicos vs el mismo trimestre de 2016, alcanzando 25,4% como porcentaje de los Ingresos Operacionales. El margen bruto se benefició de menores niveles de inflación y de los esfuerzos por mejorar la productividad principalmente por menor merma la cual mejoró como porcentaje de las ventas y además de menores costos logísticos. La mayor contribución de negocios complementarios principalmente relacionados con el negocio inmobiliario también beneficiaron el incremento en margen.
 - Los **Gastos de administración y ventas** en Colombia aumentaron 4,9% y representaron 22,1% como porcentaje de los ingresos operacionales. Los gastos de administración y ventas incluyeron mayores costos de ocupación relacionados con el incremento en arrendamientos, el efecto de los contratos de sales and lease backs que impactaron las D&A durante los últimos 3 trimestres (+2,5% 1T17, 8,3% 4T16, 7,0% 3T16) y mayores impuestos locales.
- Los **GA&V en 1T17** registraron el menor incremento en los últimos dos años. Este efecto positivo se obtuvo por el enfoque de Grupo Éxito en eficiencias operacionales y el desarrollo de claros planes de acción.
- **Margen Operacional Recurrente** fue de 3,3% y el de **EBITDA recurrente** permaneció estable en 5,6% en 1T17 comparado con el mismo trimestre del año anterior. Los márgenes se beneficiaron de los esfuerzos en productividad que compensaron los niveles de gasto.

Ventas en Brasil

	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%

(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 como una operación discontinua.

- **Ventas de GPA** relacionadas con el negocio de alimentos aumentaron en 19% para un total de \$9.7 billones y crecieron 9,5% en moneda local, ajustadas por el efecto calendario durante el 1T17 comparadas con 1T16. Las ventas aumentaron más de 2x la inflación en Brasil, confirmando la recuperación de los hipermercados Extra y la consistente contribución y desempeño de las ventas de Assaí.

En términos de expansión retail de alimentos durante 1T17, la Compañía abrió 1 Pao de Açúcar mientras que los Aliados Compre Bem, sinergia tomada de Éxito, abrió 48 nuevos aliados en el 1T17 para un total de 150. Otros 8 almacenes están bajo construcción, 7 de los cuales son Assaí (incluyendo 5 conversiones de hiper Extra y dos nuevos almacenes) y 1 Minuto Pao de Açúcar, los cuales están previstos para abrir en el segundo y tercer trimestres de 2017.

- **Las ventas mismos metros en el segmento de alimentos** aumentaron 5.6% en Brasil en moneda local, ajustadas por el efecto calendario. Este resultado proviene principalmente de un sólido crecimiento del 12.9% en Assaí así como de una recuperación gradual de los hipermercados Extra. Por lo tanto, las ventas y las ventas mismos metros del negocio de alimentos fueron sobresaliente en medio de una fuerte reducción de la inflación en Brasil la cual pasó en promedio de 13.1% en 1T16 a 5.2% en 1T17.

- Las **ventas de Assaí** aumentaron 28.8% en 1T17 en moneda local, ajustadas por el efecto calendario y contribuyeron en 38.3% al segmento de alimentos, un aumento de 640 puntos básicos comparado con el mismo trimestre del año anterior. Las ventas se beneficiaron de la expansión orgánica con la apertura de 12 almacenes Assaí en los últimos 12 meses. Estos incluyeron 2 hiper Extra convertidos a Assaí a finales de 2016 el cual continuó con un sólido desempeño en 1T17 y registró un sólido aumento de 2.5x en ventas y 50% en tráfico de clientes. Cinco almacenes más están en el proceso de conversión y se espera que abran en el segundo y tercer trimestre de 2017, para un total de al menos 15 conversiones al final del año.

La marca continuó experimentando un sólido aumento en ventas mismos metros y significativamente sobrepasó la inflación, con un 12.9% de aumento en moneda local, ajustadas por efecto calendario en 1T17, impulsadas por el crecimiento sostenido doble dígito en tráfico de clientes y a pesar de una menor inflación en 790 puntos básicos. La madurez de los almacenes y mayor tráfico ha permitido a la marca continuar ganando participación de mercado como fue el caso en 2016.

- **Multivarejo** registró 2.0% en crecimiento de ventas mismos metros en 1T17 en moneda local y ajustadas por efecto calendario. De igual forma, mejoró el tráfico de clientes y una recuperación de volúmenes comparado con el mismo período del año anterior. El aumento de las ventas es positivo teniendo en cuenta los efectos negativos de una menor inflación durante el período y el cierre de 60 almacenes en los últimos doce meses, 20 de los cuales fueron en 1T17.
- **Hipermercados Extra**, las ventas mismos metros aumentaron 5.4% en 1T17, ajustadas por el efecto calendario. Este resultado es significativo considerando que la inflación de alimentos fue 520 puntos básicos menos que el período previo, reflejando la adecuada implementación de las actividades comerciales por Grupo Éxito a través de su plan de sinergias y sin poner presión adicional en el margen bruto. El formato además registró ganancias de cuota de mercado en volumen in los últimos 12 períodos y su actual nivel es el más alto que el registrado históricamente en 2015 así como ha demostrado un crecimiento acelerado comparado con el mercado en el año hasta el 1T17. En los hipermercados Extra los volúmenes se recuperaron con un aumento en el trimestre de alrededor de 2% y en ventas mismos metros de 1.0% al ajustarlas por efecto calendario, a pesar de una menor inflación de alimentos. Adicionalmente, el formato registró una mejora en tráfico de clientes en 1T17 versus los trimestres anteriores y el mismo período del año anterior.
- **Pao de Açucar** mejoró su volumen y tráfico de clientes, sin embargo, la baja inflación en el período compensó el desempeño de ventas mismos metros en los dos primeros meses del año.
- El formato de **Proximidad** reportó ventas impactadas por el cierre de 41 almacenes en los últimos 12 meses así como las conversiones de Minimercado Extra a Minuto Pao de Açucar en 1T16 que también afectaron los niveles de ventas mismos metros.

Desempeño operacional Brasil

Segmento Alimentos	1T17	1T16	1T17/16
	Millones de Pesos	Millones de Pesos	
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%
Margen bruto	22,4%	22,2%	
Gastos de administración y ventas	-1.869.968	-1.659.768	12,7%
GA&V / Ingresos operacionales	-19,1%	-20,1%	
Utilidad operacional recurrente	324.991	165.900	95,9%
Margen operacional recurrente	3,3%	2,0%	
EBITDA recurrente	502.666	310.188	62,1%
Margen EBITDA recurrente	5,1%	3,8%	

- **Los ingresos operacionales** aumentaron 19,1% en pesos colombianos en el 1T17 comparado con el mismo período de 2016. El resultado de las ventas confirman la recuperación de los hipermercados Extra y la consistente contribución de las ventas y desempeño de Assaí. Otros ingresos también contribuyeron con un aumento del 22,9%.
- **El margen bruto** aumentó en 20,2% a 22,4% en 1T17 comparado con el mismo trimestre del año anterior. Los 20 puntos de incremento en el margen provienen de inversiones precisas en promociones, la madurez más rápida de las aperturas de Assaí en 2016 (a pesar de una mayor participación de la mezcla de ventas de Assaí) y de una menor merma.
- **Los gastos de administración y ventas** experimentaron una significativa reducción de 100 puntos básicos en 1T17 frente al mismo período de 2016, debido a un control disciplinado de gastos con las iniciativas adoptadas el año anterior. En Multivarejo, la reducción de gastos se originó de los proyectos de eficiencia en menor consumo de electricidad. Adicionalmente, la base de empleados fue optimizada reduciendo cerca de 7.000 gracias a los incrementos en productividad de los equipos a nivel de almacenes y centros de distribución, sin afectar el nivel de servicio. En Assaí, hubo una dilución de gastos en 1T17 a pesar de una expansión sólida en los últimos doce meses.
- Elementos clave como otros ingresos operacionales derivados de la venta de activos, el cierre de almacenes para conversiones y la reversión de provisiones relacionadas con PIS/COFINS on ICMS beneficiaron los resultados operacionales de GPA. Por lo tanto, la **utilidad operacional recurrente** aumentó 95,9% y registró un 3,3% de margen. **El EBITDA recurrente** aumentó 62,1% y alcanzó un margen de 5,1% en 1T17 comparado con 1T16.
- El desempeño de GPA estuvo marcado por mejoras significativas en Multivarejo y Assaí, las cuales impulsaron la rentabilidad, un fuerte incremento de 130 pb en ambos, los márgenes de Utilidad operacional recurrente y de EBITDA.

Desempeño operacional

Uruguay

	1T17	1T16	
	Millones de Pesos	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	232.814	216.132	7,7%
Margen bruto	34,6%	33,9%	
Gastos de administración y ventas	-172.025	-143.941	19,5%
GA&V / Ingresos operacionales	-25,5%	-22,6%	
Utilidad operacional recurrente	60.789	72.191	-15,8%
Margen operacional recurrente	9,0%	11,3%	
EBITDA recurrente	66.903	63.216	5,8%
Margen EBITDA recurrente	9,9%	9,9%	

- El ambiente macroeconómico se ha debilitado, afectado por sus principales socios, Argentina y Brasil. Aumentos del desempleo en Uruguay comenzaron a afectar los niveles de consumo en medio de políticas fiscales más restrictivas. La inflación en 1T17 fue relativamente baja al 6,7%; sin embargo, el mercado espera presiones inflacionarias en los trimestres futuros que pueden forzar mayores niveles salariales.
- Las **ventas** en Uruguay aumentaron en línea con la inflación en 6,7% en moneda local y alcanzaron \$668.000 millones en 1T17 comparado con el mismo trimestre de 2016. La mezcla de alimentos en Uruguay fue de 85% en 1T17 y las ventas se beneficiaron principalmente de la expansión de la Compañía en almacenes de conveniencia con la apertura de 14 Devoto Express en los últimos 12 meses, ya que este formato representa ahora cerca del 2% de cuota de mercado.
- Las **ventas mismos metros** fueron de 5,0% en 1T17 en moneda local, ajustadas por efecto calendario, beneficiadas por el sólido incremento mismos metros de las categorías de textiles y hogar con incremento doble dígito cada una.
- Los **Ingresos operacionales** aumentaron 5,6% e incluyó otros ingresos operacionales relacionados con el desembolso de seguros por el siniestro del centro de distribución Pichincha incluido en la base de 2016.
- El **margen bruto en 1T17** aumentó 7,7% en pesos colombianos y representó 34,6% de los ingresos operacionales. Estos 70 puntos básicos de aumento provienen de las eficiencias en actividades comerciales junto con mejoras en los términos de negociación con proveedores. Adicionalmente, hubo un beneficio estacional de la Pascua en 2T17 en lugar de Marzo como ocurrió en 1Q16.
- Los **gastos de administración y ventas** aumentaron 19,5% en 1T17 principalmente por el incremento de 60 puntos básicos en gastos operacionales y un cambio en las Depreciaciones y amortizaciones que pasaron de un ingreso a un gasto debido a que en 2016 hubo un efecto retroactivo derivado del ajuste para reducir la base de vida útil de los activos en 2015. Los gastos operacionales están relacionados principalmente con el efecto de incrementos salariales debido a negociaciones con los sindicatos.
- El margen de **Utilidad operacional recurrente** fue de 9,0% en 1T17 reflejó la mayor utilidad bruta afectada por gastos mas altos a nivel operacional y cambios en las D&A (+168%) por los ajustes para reducir la base de vida útil de los activos en 2015.
- El margen **EBITDA recurrente** aumentó 5,8% y permaneció estable en 9,9% en 1T17 versus el mismo período del año anterior, demostrando así crecimiento consistente y niveles saludables de rentabilidad.

Desempeño operacional Argentina

	1T17	1T16	
	Millones de Pesos	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	126.626	125.358	1,0%
Margen bruto	36,4%	35,7%	
Gastos de administración y ventas	-119.373	-114.410	4,3%
GA&V / Ingresos operacionales	-34,3%	-32,6%	
Utilidad operacional recurrente	7.253	10.948	-33,8%
Margen operacional recurrente	2,1%	3,1%	
EBITDA recurrente	11.161	14.659	-23,9%
Margen EBITDA recurrente	3,2%	4,2%	

- El ambiente macroeconómico continuó marcado por niveles de ventas retail más débiles y una falta de confianza del consumidor. El país experimentó una tendencia inflacionaria mas baja ya que el índice se redujo de 35,6% en 1T16 a 33,9% en 1T17. Sin embargo, la inflación fue de cerca de 40% en 2016 la cual ya creó presiones en los costos y gastos.
- Las **ventas** de Libertad totalizaron \$321.000 millones en 1T17 y tanto las ventas totales como mismos metros crecieron 21,5% en moneda local y ajustadas por efecto calendario. El desempeño de Libertad estuvo afectado por las ventas de retail trimestrales en Argentina las cuales se contrajeron 3,7% según CAME. A pesar de este ambiente macro, las ventas 1T17 se beneficiaron del formato de proximidad el cual creció ventas por encima de la inflación en moneda local así como de las ventas de alimentos, especialmente de frescos.
- La mezcla de ventas de alimentos aumentó en 360 puntos básicos en 1T17 comparado con el mismo período del año anterior a 75% principalmente impulsado por las actividades comerciales. El crecimiento de textiles en línea con la inflación y a la implementación del modelo textil presente en 6 almacenes, benefició a la categoría de no alimentos, sin embargo, el resultado neutro en entretenimiento y hogar, debido a la eliminación de las ventas a crédito durante el 1T17, permitió solo un resultado levemente positivo de la categoría. Sin embargo, este resultado se compara con el negativo registrado por el mercado en primer trimestre de 2017.
- En Argentina, 2 almacenes Premium de proximidad abrieron bajo la marca Petit Libertad (3 en los últimos doce meses), los cuales capturaron la experiencia ganada de Minuto Pao de Açucar en Brasil y Carulla Express en Colombia. La Compañía totalizó 28 almacenes al 1T17 en el país.
- Los **ingresos operacionales** alcanzaron \$348.000 millones en el trimestre. Las disminuciones en las ventas se compensaron por mayores ingresos de los otros ingresos los cuales crecieron 20% principalmente por el desempeño del negocio inmobiliario.
- El **margen bruto** en 1T17 fue de 36,4% como porcentaje sobre los Ingresos Operacionales y los 70 puntos básicos de aumento se debieron a la sólida contribución del negocio inmobiliario.
- Los **gastos de administración y ventas** aumentaron 4,3% en 1T17 en pesos colombianos a 34,3% como porcentaje de los ingresos operacionales. El mayor gasto reflejó el efecto inflacionario sobre los salarios y gastos generales principalmente en servicios públicos y mercadeo para impulsar las ventas.
- El **margen de Utilidad operacional recurrente** fue de 2,1% en 1T17 como porcentaje de los ingresos operacionales y el **margen de EBITDA recurrente** fue de 3,2%. Los márgenes reflejaron el débil desempeño económico visto en el país el cual afectó principalmente a la categoría de no alimentos y condujo a una contracción en las ventas y los gastos afectados por altos niveles de inflación. Sin embargo, el negocio inmobiliario continuó como el generador del Ebitda, ofreciendo cierta resiliencia al resultado.

Balance General Consolidado

En millones de pesos

	Marzo 2017	Diciembre 2016	% Var
ACTIVOS	58.274.341	62.497.566	-6,8%
Activo corriente	28.670.432	32.644.699	-12,2%
Caja y equivalentes de caja	2.373.974	6.117.844	-61,2%
Inventarios	5.712.661	5.778.173	-1,1%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	1.285.213	1.173.351	9,5%
Activos por impuestos	953.728	891.790	6,9%
Activos no corrientes mantenidos para la venta	18.029.856	18.429.787	-2,2%
Otros	315.000	253.754	24,1%
Activos no corrientes	29.603.909	29.852.867	-0,8%
Plusvalía	5.597.372	5.616.136	-0,3%
Otros activos intangibles	5.651.365	5.663.422	-0,2%
Propiedades, planta y equipo	12.042.280	12.256.656	-1,7%
Propiedades de Inversión	1.900.829	1.843.593	3,1%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	998.765	1.068.087	-6,5%
Activo por impuestos diferidos	1.424.705	1.456.866	-2,2%
Activos por impuestos	601.971	581.947	3,4%
Otros	1.386.622	1.366.160	1,5%
Balance General Consolidado	Mar 2017	Dic 2016	Var %
PASIVOS	38.957.659	43.386.357	-10,2%
Pasivos corrientes	26.970.594	30.856.886	-12,6%
Cuentas por pagar	8.520.430	11.537.586	-26,2%
Obligaciones financieras	2.634.260	2.963.111	-11,1%
Otros pasivos financieros	1.053.518	805.555	30,8%
Pasivo no corrientes mantenidos para la venta	13.989.342	14.592.207	-4,1%
Pasivos por impuestos	308.651	320.023	-3,6%
Otros	464.393	638.404	-27,3%
Pasivos no corrientes	11.987.065	12.529.471	-4,3%
Cuentas por pagar	42.405	42.357	0,1%
Obligaciones financieras	3.950.601	4.354.879	-9,3%
Otras provisiones	2.651.209	2.706.629	-2,0%
Pasivos por impuestos diferidos	2.968.303	2.965.586	0,1%
Pasivos por impuestos	486.739	502.452	-3,1%
Otros	1.887.808	1.957.568	-3,6%
Patrimonio	19.316.682	19.111.209	1,1%
Interés Minoritario	11.616.476	11.389.522	2,0%
Patrimonio de los accionistas	7.700.206	7.721.687	-0,3%

Flujo de Caja Consolidado resumido

(En millones de pesos)

	1T17	1T16	%Var 17/16
Ganancia (pérdida)	189.882	-73.851	-357,1%
Total ajustes para conciliar la ganancia (pérdida)	-5.619.262	-6.953.070	-19,2%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	-5.494.843	-7.087.861	-22,5%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	-536.981	-393.684	36,4%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	-997.824	1.648.535	-160,5%
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	-7.029.648	-5.833.010	20,5%
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	59.840	488.028	-87,7%
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	-6.969.808	-5.344.982	30,4%
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del período	6.117.844	10.068.717	-39,2%
Efectivo al final del período de activos no corrientes mantenidos para la venta	484.895	-	
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del período	2.373.974	4.723.735	-49,7%

Estrategia internacional y seguimiento a las sinergias

Grupo Éxito continuó desarrollando su plan de sinergias en la región.

Actividades de compras conjuntas continuaron a nivel regional con proveedores de talla mundial de alimentos y no alimentos. La Compañía movilizó 209 contenedores en 1T17 (versus 330 en 2016) con ahorros en las compras de alimentos a nivel del costo. La Compañía se benefició de las ruedas de negocios desarrolladas en los 4 países con proveedores que exportan su portafolio donde el Grupo tiene una plataforma retail y mejorando los términos con éstos.

La estrategia textil que comenzó en Colombia ha sido desarrollada en varios hipermercados en Brasil, Argentina y Uruguay, a través de un suministro unificado en la plataforma en los cuatro países, lo cual contribuyó a mejorar los volúmenes y el EBITDA en la categoría textil.

El modelo de Aliados que comenzó en Colombia ha sido implementado en Brasil bajo el nombre de “Aliados CompreBem” y ha continuado creciendo hasta alcanzar 150 socios. La estrategia está completamente alineada con el número de aliados y los niveles de ventas previstos en el plan de negocios.

The Company continued its expansion plan in Uruguay and Argentina mainly focused on opening proximity formats.

La compañía continuó su plan de expansión en Uruguay, además desarrollando su modelo comercial de Argentina, en todos los países en Latam, lo cual favoreció el crecimiento en tiquete y volúmenes así como el fortalecimiento de la participación de mercado. Adicionalmente, está implementando un intercambio de mejores prácticas entre Colombia y Brasil para la reducción de la merma. Agregó actividades de soporte para adaptar el negocio a la integración de las operaciones con el fin de operar más eficientemente y obtener ahorros de costos.

Las sinergias capturadas en 1T17 alcanzaron en valor el mismo nivel logrado en 2016 (USD25 millones).

Grupo Éxito confirma que espera sinergias en 2017 por al menos USD\$50 millones en beneficios recurrentes.

Perspectivas 2017

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 expansión 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.

Uruguay:

- Continuación del fortalecimiento de la cuota de Mercado y expansión de formatos de alto retorno con la apertura de 10 a 15 almacenes Devoto Express
- Mantener sólidos niveles de márgenes

Argentina:

- Fortalecimiento del negocio inmobiliario con la construcción de cerca de 35.000 metros cuadrados de área arrendable en los próximos 2/3 años.

Anexos

1. Deuda

Deuda neta por país

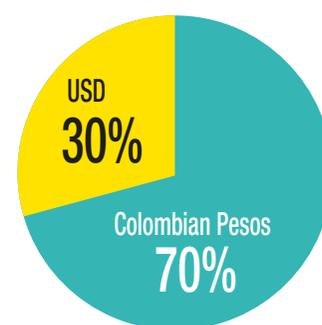
Marzo 31, 2017 (En millones de pesos)	Colombia ⁽¹⁾	Uruguay	Brasil	Argentina	Consolidado
Dueda de corto plazo	1.160.177	365.227	2.144.232	18.142	3.687.778
Deuda de largo plazo	3.382.003	0	2.336.899	0	5.718.903
Total deuda bruta⁽²⁾	4.542.180	365.227	4.481.131	18.142	9.406.680
Caja y equivalentes en efectivo	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 de los principales créditos, sin ajustes contables.



Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

Marzo 31, 2017 (Millones de pesos)	Valor nominal	Naturaleza de la tasa de i	Fecha de vencimiento	Marzo 31, 2017
Largo plazo	1.850.000	Floating	Agosto 2025	1.655.010
Mediano plazo en COP	838.000	Floating	Diciembre 2020	838.000
Mediano plazo en USD ⁽⁴⁾	1.296.108	Floating	Diciembre 2018	1.296.108
Revolving credit facility - Sindicado	500.000	Floating	Agosto 2018	500.000
Revolving credit facility - Bilateral	100.000	Floating	Agosto 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 República a Marzo 31 de 2017 (2.880,24)

2. EBIT - EBITDA - Capex por país

En millones de pesos

	Colombia	Brasil	Uruguay	Argentina	Consolidado
	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
% Ingresos Operacionales	25,4%	22,4%	34,6%	36,4%	23,9%
Gastos de administración y ventas	-534.048	-1.692.293	-165.911	-115.465	-2.507.032
% Ingresos Operacionales	-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	-2.755.978
% Ingresos Operacionales	-22,1%	-19,1%	-25,5%	-34,3%	-20,4%
Utilidad operacional recurrente	88.936	324.991	60.789	7.253	481.969
% Ingresos Operacionales	3,3%	3,3%	9,0%	2,1%	3,6%
Ingresos -gastos no recurrentes	-36.596	-25.102	-10	114	-61.596
Utilidad operacional (EBIT)	52.340	299.889	60.779	7.367	420.373
% Ingresos Operacionales	1,9%	3,1%	9,0%	2,1%	3,1%
EBITDA Recurrente	150.185	502.666	66.903	11.161	730.915
% Ingresos Operacionales	5,6%	5,1%	9,9%	3,2%	5,4%
EBITDA	113.589	77.564	66.893	11.275	669.319
% Ingresos Operacionales	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	184.918	331.893	18.954	9.330	545.095
En moneda local	184.918	357	184	50	

3. Análisis de Suma de Partes

(Millones de pesos)	Ingresos operacionales 12M ⁽¹⁾	EBITDA recurring 12M	Utilidad Operacional Recurrente 12M	Deuda Neta (último trimestre) ⁽²⁾	Participación accionaria Éxito	Valor de mercado de la participación ⁽⁴⁾
Colombia	11.358.063	829.159	589.999	-3.863.710	100%	
Brasil	37.979.600	2.010.812	1.350.753	-2.924.420	18,71%	2.752.613
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 intercompañías

(2) Deuda Neta= Deuda bruta (sin garantías contingentes y cartas de credito) - Efectivo

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

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

4. Estado de Resultados Separado

	1T17	1T16	
	Millones de Pesos	Millones de Pesos	1T17/16
Ingresos operacionales	2.649.650	2.716.449	-2,5%
Utilidad bruta	644.594	636.565	1,3%
Margen bruto	24,3%	23,4%	
Gastos de administración y ventas	-572.522	-549.434	4,2%
GA&V / Ingresos operacionales	-21,6%	-20,2%	
Utilidad operacional recurrente	72.072	87.131	-17,3%
Margen operacional recurrente	2,7%	3,2%	
Utilidad operacional (Ebit)	37.546	27.596	36,1%
Margen operacional	1,4%	1,0%	
Utilidad neta atribuible al Grupo Éxito	-7.593	947	-901,8%
Margen bruto	-0,3%	0,0%	
EBITDA recurrente	125.632	141.337	-11,1%
Margen EBITDA recurrente	4,7%	5,2%	
EBITDA	91.106	81.802	11,4%
Margen EBITDA	3,4%	3,0%	

Los **Ingresos Operacionales** disminuyeron 2,5% en 1T17 principalmente debido a débiles ventas negativamente afectadas por menor inflación y el ambiente macro económico retador. Las **ventas totales** en Colombia alcanzaron \$2.6 billones y una disminución de 2,1%. Otros ingresos representaron 2,0% como porcentaje de los ingresos operacionales en 1T17 y registró un 17,5% de disminución derivado de menores ingresos de la tarjeta de crédito afectada por un menor apetito de los clientes por el crédito.

El margen bruto en 1T17 aumentó 1,3% y ganó 90 puntos básicos comparado con 1T16 a 24,3% como porcentaje de los ingresos operacionales. El margen bruto reflejó los esfuerzos para mejorar la productividad especialmente de menor nivel de merma.

Gastos de administración y ventas en 1T17 aumentaron 4,2% y representaron 21,6% como porcentaje de los Ingresos Operacionales. Los gastos aumentaron en 1T16 por debajo de la inflación y reflejaron principalmente mayores costos de ocupación relacionados con el incremento en arrendamientos, parcialmente compensados por el foco en eficiencias operacionales.

Margen operacional recurrente disminuyó 17,3% a 2,7% y el margen de **EBITDA recurrente** disminuyó 11,1% para un margen de 4,7% en 1T17 comparado con el mismo período del año anterior. El desempeño negativo de los Ingresos operacionales y mayores niveles de gastos opacaron las mejoras a nivel de margen bruto.

5. Balance General Separado

En millones de pesos

	Marzo 2017	Diciembre 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	223.931	-27,3%
Activos por impuestos	274.049	191.292	43,3%
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	2.497.016	-1,1%
Propiedades de Inversión	379.389	312.047	21,6%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	8.278.463	8.207.810	0,9%
Otros	108.514	110.469	-1,8%
Balance General Consolidado	Mar 2017	Dic 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%

6. Indicadores Financieros

Indicadores a nivel consolidado	Marzo 2017	Diciembre 2016
Solvencia - Activos / Pasivos	1.50	1.44
Liquidez - Activo corriente / Pasivo corriente	1.06	1.06

Indicadores a nivel Holding	Marzo 2017	Diciembre 2016
Solvencia - Activos / Pasivos	2.05	2.00
Liquidez - Activo corriente / Pasivo corriente	0.60	0.69

7. Número de Almacenes y área de ventas

Colombia

Marca	Almacenes	Área Ventas (m ²)
Éxito	261	623.081
Carulla	99	84.428
Surtimax	135	76.575
Super Inter	67	61.425
Surtimayorista	1	2.093
Total Colombia	563	848.202

Brasil

Marca	Almacenes	Área Ventas (m ²)
Pao de Acucar	185	237.312
Extra hiper	129	763.760
Extra super	194	222.148
Minimercado Extra	197	49.929
Minuto Pao de Acucar	77	18.345
Assaí	106	420.082
Total Brasil	888	1.712.660

Uruguay

Marca	Almacenes	Área Ventas (m ²)
Devoto	49	37.207
Disco	29	31.446
Geant	2	16.439
Total Uruguay	80	85.092

Argentina

Marca	Almacenes	Área Ventas (m ²)
Libertad	15	107.251
Mini Libertad	13	2.130
Total Argentina	28	109.381

TOTAL	1.559	2.755.335
--------------	--------------	------------------

Almacenes Éxito S.A.

(BVC: EXITO)



Le invita a participar en su teleconferencia de resultados del
Primer Trimestre de 2017



Fecha: Martes, 16 de mayo de 2017

Hora: 10:00 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: 44833470

Almacenes Éxito S.A. publicará su reporte de resultados del primer trimestre de 2017 el lunes, 15 de mayo de 2017 después del cierre del mercado.

Los resultados del 1T17 estarán acompañados de un audio webcast con presentación disponible en la página web de la compañía www.grupoexito.com.co bajo "Inversionistas" o en <http://event.onlineseminarsolutions.com/wcc/r/1416869-1/2F0BDD947695D3D7D14243854BC19F32?partnerref=rss-events>

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

Relación con Inversionistas, Tel: (574) 339 6560

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



"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".