



3T16 Resultados Financieros

Noviembre 30 de 2016

Colombia



Brazil



Argentina



Uruguay



"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".

Agenda

- ❑ 3T16 Hechos Operacionales destacados
- ❑ Seguimiento a la estrategia de expansión
- ❑ 3T16 Resultados financieros Consolidados
- ❑ Integración internacional y sinergias tangibles
- ❑ Conclusiones & Perspectivas
- ❑ Preguntas y Respuestas

Declaración

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 30 de setiembre de 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 30 septiembre 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, 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.

3T16 Hechos Operacionales destacados

Actividades comerciales clave beneficiaron las ventas totales y mismos metros, así como la participación de Mercado en nuestras cuatro operaciones de la región.

LATAM

- ❑ **Integración y proceso de sinergias en marcha** (cumpliendo expectativas de **USD\$20-25M en 2016**).
- ❑ Clara tendencia de **cuota de Mercado en Latam** (HM Exito/Libertad, Multivarejo y textiles).
- ❑ Variables macroeconómicas retadoras parcialmente compensadas por las **iniciativas operacionales de la Compañía**.
- ❑ **COLOMBIA**
- ❑ **Sólidas ventas (10.6%), SSS (7.3%)** a pesar de débiles cifras de ventas minoristas ⁽¹⁾ (0.1% 3T16).
- ❑ **Desempeño operacional resiliente** teniendo en cuenta condiciones macroeconómicas retadoras (CPI 7.3%, devaluación a sep 10.2% y paro de transportadores).

BRAZIL

- ❑ Actividades comerciales comenzaron a reflejar **incremento de volúmenes y ganancia de cuota de Mercado**.
- ❑ **Crecimiento sólido de 14%** (in BRL) en el **segmento de alimentos**⁽²⁾, muy por encima de la inflación y siendo el mas alto desde 3T14.

URUGUAY

- ❑ **Desempeño operacional sólido** en línea con anteriores trimestres, en moneda local.
- ❑ **Ganancia de cuota de Mercado** de Devoto Express en Uruguay (+1%).

ARGENTINA

- ❑ **Ganancia de cuota de Mercado** y año de transición operacional con alta inflación (43.5%).
- ❑ **Expansion Inmobiliaria**.

(1) Ventas minoristas en Colombia excluyendo gasolina y vehículos.

(2) Segmento de alimentos: Multivarejo & Assai.

Seguimiento a la estrategia de Expansión

Capex Consolidado de \$515.000 millones (68% expansión, 32% mantenimiento).

Expansión Retail 3Q16

- ✓ Colombia: 6 almacenes (4 Éxito, 2 Carulla).
- ✓ Brasil: 4 almacenes (3 Assai, 1 Casas Bahia).
- ✓ Uruguay: 6 Almacenes Devoto Express stores.

Total Almacenes: 2.518 (Col:558, Bra ⁽¹⁾:1.858, Uru:75; Arg:27) – **3.82 millones de m2.**

Expansión Inmobiliaria

□ ARGENTINA:

- ✓ **Exitoso modelo dual retail-negocio inmobiliario** a pesar de un ambiente macroeconómico retador.
- ✓ Re- apertura del **centro comercial Salta** con 13.500 m2 de GLA (total RE 160.000 m2 de área arrendable).

□ COLOMBIA:

Consolidación del vehículo inmobiliario colombiano “Viva Malls”: el vehículo colombiano especializado más grande en el desarrollo y operación y propiedades comerciales inmobiliarias.

- ✓ Memorando de entendimiento entre **Exito y Fondo Inmobiliario Colombia (FIC)** para una inversión de **COP \$770,000 millones** en Viva Malls.
- ✓ **Grupo Exito** controlará el vehículo con el **51% de participación.**
- ✓ Portafolio de **\$1.6 billones** hacia finales de **2018.**
- ✓ El portafolio incluirá **14 activos** (10 en operación, 2 bajo construcción y 2 recientemente abiertos).
- ✓ **440.000 m2 de área arrendable** localizados en **8 ciudades** del país.
- ✓ Cierre de la transacción **a finales de 2016.**

(1) Almacenes en Brasil no incluyen farmacias ni Estaciones de gasolina.

Seguimiento a la estrategia de Expansión – Real Estate

Viva Malls abrió 2 centros comerciales en Barranquilla, Viva Barranquilla y Viva La Ceja.

Viva Barranquilla

APERTURA EN NOV 24, 2016

Uno de los centros comerciales más grandes en la región Caribe colombiana con presencia global, con anclas renovadas



- ✓ Ubicación: Barranquilla, Atlántico
- ✓ GLA: 65.000 m2
- ✓ Locales: 239

Viva La Ceja

APERTURA EN SEPT 22

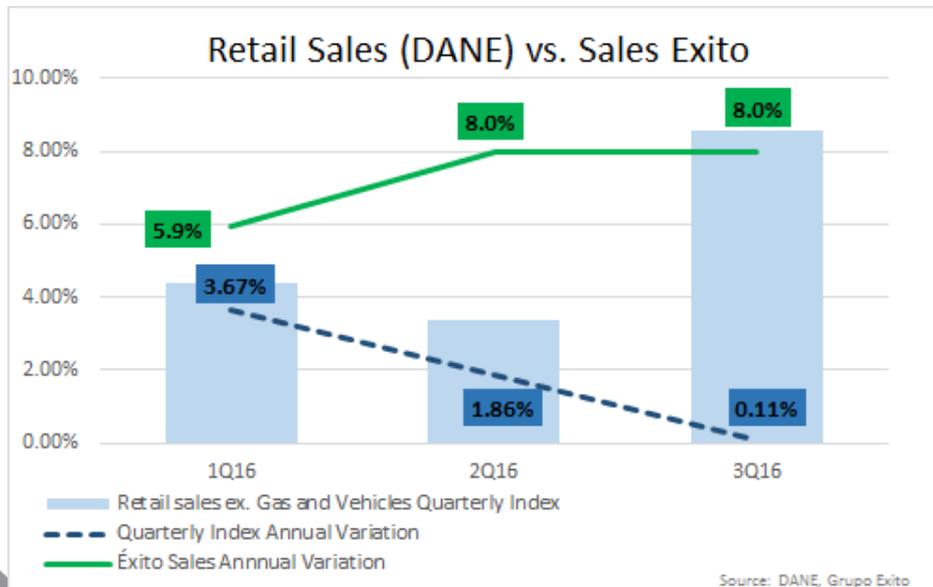
- ✓ Ubicación: La Ceja, Antioquia
- ✓ GLA: 10.000 m2
- ✓ Locales: 116



Desempeño de ventas: Colombia

Sólido Desempeño de ventas especialmente impulsado por los hipermercados

3Q16	Ventas Totales (Millones de pesos)	% Var. Ventas totales	% Var. Ventas mismos metros	Ajustadas por el efecto calendario	
				% Var. Ventas totales ⁽¹⁾	% Var. Ventas mismos metros ⁽¹⁾
Total Colombia	2,671,063	10.6%	7.3%	8.0%	4.7%
Éxito	1,811,514	12.8%	9.4%	8.7%	5.3%
Carulla ⁽²⁾	383,438	4.2%	3.1%	4.3%	3.2%
Discount	406,784	4.3%	5.0%	5.0%	5.7%
B2B*	59,120	37.8%	N/A	37.8%	N/A



- **Ventas totales y mismos metros** creciendo a pesar de la huelga de transportadores en Julio, sobrepasando una tendencia débil de ventas minoristas de Colombia (0.1% 3T16).
- Crecimiento en ventas impulsadas por el rebote de los hipermercados **Éxito**.

(1) Ajustado por el efecto calendario de 2.6% en Total Colombia y 4.1% en Éxito

(2) Excluyendo las ventas de farmacias de la base

*B2B: Ventas de Aliados, Institucional, terceros y Surtimayorista.

3T16 Resultados operacionales: Colombia

Sólido aumento en ventas y en margen EBITDA

Colombia	3T16	3T15	3T16/15	9M16	9M15	9M16/15
	En millones de pesos	En millones de pesos		En millones de pesos	En millones de pesos	
Ventas	2,671,063	2,415,573	10.6%	7,898,947	7,324,781	7.8%
Otros Ingresos operacionales	96,966	82,738	17.2%	301,932	237,311	27.2%
Ingresos Operacionales	2,768,029	2,498,311	10.8%	8,200,879	7,562,092	8.4%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	677,315 24.5%	622,746 24.9%	8.8%	2,013,722 24.6%	1,826,852 24.2%	10.2%
Gastos de administración y ventas <i>GA&V/Ingresos operacionales</i>	-561,808 -20.3%	-490,737 -19.6%	14.5%	-1,667,236 -20.3%	-1,487,481 -19.7%	12.1%
Utilidad operacional recurrente <i>Margen de utilidad operacional recurrente</i>	115,507 4.2%	132,009 5.3%	-12.5%	346,486 4.2%	339,371 4.5%	2.1%
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	172,726 6.2%	183,971 7.4%	-6.1%	526,138 6.4%	494,057 6.5%	6.5%

- Los ingresos operacionales en 3T16 reflejaron el **fuerte crecimiento en ventas** (+10.6%) y en otros ingresos (+17.2%) principalmente por los negocios complementarios que contribuyeron también con una expansión del **margen bruto** en el año.
- Utilidad operacional recurrente en 3T16 **impactada por GA&V e incremento en costos**, generando un aumento del 2.1% 9M16 y un margen de 4.2%.
- El **margen de EBITDA recurrente** en 3T16 fue de 6.2% y aumentó 6.5% a sept 30 para un margen de 6.4%.

Desempeño de ventas: Brazil

Ventas impulsadas por Assaí & recuperación de Mercado de Extra

3T16	Ventas totales en millones de pesos	% Var. Ventas totales	% Var. Ventas mismos metros
Total Brazil	13,030,349	4.4%	1.9%
Alimentos	9,113,731	14.0%	8.9%
No alimentos	3,121,963	0.4%	1.8%
E-commerce	794,655	-38.3%	-38.3%

Alimentos:

- **Clara recuperación de la tendencia** vista en alimentos desde 4T15 y para C&C desde 3T15.
- **+14% crecimiento en ventas**⁽¹⁾, por encima de la inflación, superior vs 1S16 (9.8%) y el mas alto desde 3T14.
- **SSS**⁽¹⁾ **8.9%**, el mayor resultado en tres años, impulsado por Assaí y recuperación gradual en Extra (+500 bps SSS en la categoría de alimentos).

No Alimentos:

- **Via Varejo** continua su recuperación con 0.4% de **crecimiento en ventas** y 1.8% SSS.

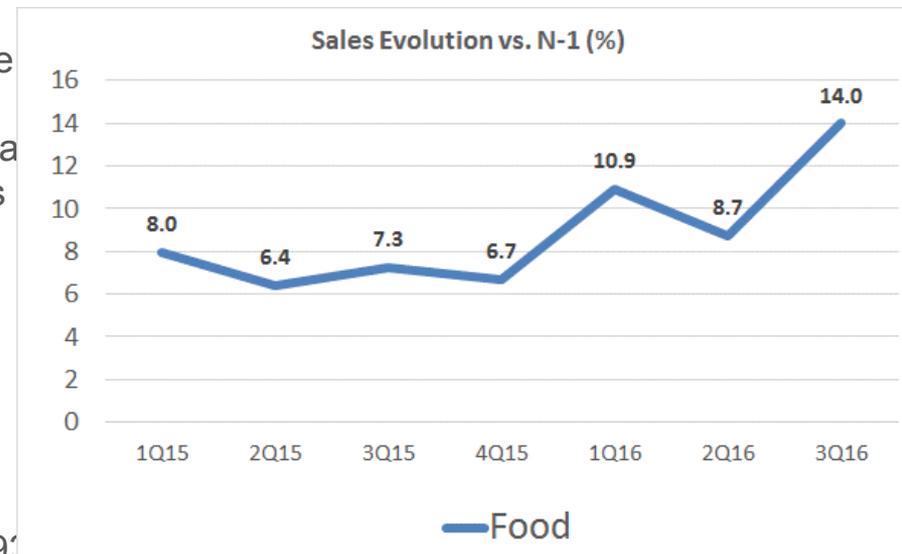
E-commerce⁽²⁾:

- Ganancia de Cuota de Mercado en **Cnova Brasil** (+90 bps)

(1) Variaciones en ventas y SSS en moneda local.

(2) "E-commerce" incluye solo los resultados de Cnova Brasil.

Note: Alimentos Brasil: Multivarejo + Assai. No alimentos: Via Varejo.



3T16 Resultados operacionales: Brasil

Claro progreso en 3T16 proforma comparado con resultados 9M16

Brazil	3T16	3T15		3T15		9M16	9M15		9M15	
	In COP M	In COP M	3T16/15	In COP M	3T16/15 Proforma	In COP M	In COP M	9M16/15	In COP M	9M16/15 Proforma
Sales	13,030,349	3,567,927	265.2%	11,405,515	14.2%	37,792,271	3,567,927	959.2%	35,982,959	5.0%
Other Revenues	710,325	214,691	230.9%	606,180	17.2%	2,002,716	214,691	832.8%	1,784,244	12.2%
Net Revenues	13,740,674	3,782,618	263.3%	12,011,695	14.4%	39,794,987	3,782,618	952.0%	37,767,203	5.4%
Gross Profit	3,441,261	983,488	249.9%	2,995,040	14.9%	10,034,377	983,488	920.3%	9,516,863	5.4%
<i>Gross Margin</i>	<i>25.0%</i>	<i>26.0%</i>		<i>24.9%</i>		<i>25.2%</i>	<i>26.0%</i>		<i>25.2%</i>	
SG&A Expenses	-3,130,254	-809,562	286.7%	-2,659,636	17.7%	-9,134,745	-809,562	1028.4%	-8,087,223	13.0%
<i>SG&A /Net Revenues</i>	<i>-22.8%</i>	<i>-21.4%</i>		<i>-22.1%</i>		<i>-23.0%</i>	<i>-21.4%</i>		<i>-21.4%</i>	
Recurring Operating Income	311,007	173,926	78.8%	335,404	-7.3%	899,632	173,926	417.2%	1,429,640	-37.1%
<i>Recurring Operating margin</i>	<i>2.3%</i>	<i>4.6%</i>		<i>2.8%</i>		<i>2.3%</i>	<i>4.6%</i>		<i>3.8%</i>	
Recurring EBITDA	516,129	232,888	121.6%	518,184	-0.4%	1,499,548	232,889	543.9%	1,970,677	-23.9%
<i>Recurring EBITDA margin</i>	<i>3.8%</i>	<i>6.2%</i>		<i>4.3%</i>		<i>3.8%</i>	<i>6.2%</i>		<i>5.2%</i>	

- **Ingresos Operacionales +14.4% proforma en 3T16** superiores al +5.4% del acumulado 9M16.
- **Crecimiento de alimentos 14%** ⁽¹⁾, el más alto desde 3T14.
- **Margen bruto +10 pb** (de los cuales +20 pb en Brasil distribuidos así: Assaí ⁽¹⁾ +10 pb, Vvar ⁽¹⁾ +180 pb y Multivarejo ⁽¹⁾ -130 pb).
- **Utilidad operacional recurrente** reflejó GA&V mas altos por la expansión de Assaí parcialmente compensado por las iniciativas de reducción de estructura en Multivarejo y Via Varejo.
- **Recurring EBITDA** was 3.8% in COP in 3Q16 and YTD.

(1) Variaciones en moneda local

(2) Nota: Los estados financieros proforma de Brasil han sido preparados para ilustrar el efecto que habrían presentado si la operación hubiera sido adquirida desde Enero 1 de 2015. Los efectos en estos estados financieros incluyeron, entre otros, reclasificaciones de la homologación de políticas contables, ajustes del PPA, los resultados de la operación desde enero 1 a agosto 31 de 2015, la reclasificación de una operación discontinua y ajustes para el cumplimiento del proceso de auditoría

3T16 Ventas y resultado operacional: Uruguay

Crecimiento consistente y rentabilidad saludable

Uruguay	3T16	3T15	3T16/15	9M16	9M15	9M16/15
	En millones de pesos	En millones de pesos		En millones de pesos	En millones de pesos	
Ventas	566,163	557,284	1.6%	1,722,644	1,523,406	13.1%
Otros Ingresos operacionales	3,148	8,934	-64.8%	16,200	22,526	-28.1%
Ingresos Operacionales	569,311	566,218	0.5%	1,738,844	1,545,932	12.5%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	199,012 35.0%	191,592 33.8%	3.9%	600,709 34.5%	530,453 34.3%	13.2%
Gastos de administración y ventas <i>GA&V/Ingresos operacionales</i>	-171,693 -30.2%	-169,681 -30.0%	1.2%	-466,374 -26.8%	-439,074 -28.4%	6.2%
Utilidad operacional recurrente <i>Margen de utilidad operacional recurrente</i>	27,319 4.8%	21,911 3.9%	24.7%	134,335 7.7%	91,379 5.9%	47.0%
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	31,717 5.6%	34,877 6.2%	-9.1%	136,410 7.8%	117,026 7.6%	16.6%

- **Crecimiento de Ventas** ⁽¹⁾ **+9.3%** y **SSS** ⁽¹⁾ de **8%** en 3T16 vs año anterior.
- **20** Devoto express a **la fecha**.
- **1% ganancia de cuota de Mercado**.
- **Ingreso Operacional Recurrente +25% en 3T y +47% 9M** (ambos en pesos col) debido a **sólido margen bruto y eficiencias operacionales**.

(1) Variaciones en ventas y en ventas mismos metros en moneda local. .

3T16 Ventas y resultados operacionales: Argentina

Outperforming the market in an adverse macro economical context

Argentina	3T16	3T15		3Q15		9M16	9M15		9M15	
	En millones de pesos	En millones de pesos	3T16/15	Proforma En millones de pesos	3T16/15 Proforma	En millones de pesos	En millones de pesos	9M16/15	Proforma En millones de pesos	9M16/15 Proforma
Ventas	308,380	127,618	141.6%	399,187	-22.7%	960,717	127,618	652.8%	1,047,918	-8.3%
Otros Ingresos operacionales	25,010	9,665	158.8%	26,837	-6.8%	71,937	9,665	644.3%	66,509	8.2%
Ingresos Operacionales	333,390	137,283	142.8%	426,024	-21.7%	1,032,654	137,283	652.2%	1,114,427	-7.3%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	119,593 35.9%	52,183 38.0%	129.2%	155,323 36.5%	-23.0%	367,547 35.6%	52,183 38.0%	604.3%	399,039 35.8%	-7.9%
Gastos de administración y ventas <i>GA&V/Ingresos operacionales</i>	-110,719 -33.2%	-45,135 -32.9%	145.3%	-133,432 -31.3%	-17.0%	-343,255 -33.2%	-45,135 -32.9%	660.5%	-357,351 -32.1%	-3.9%
Utilidad operacional recurrente <i>Margen de utilidad operacional recurrente</i>	8,874 2.7%	7,048 5.1%	25.9%	21,891 5.1%	-59.5%	24,292 2.4%	7,048 5.1%	244.7%	41,688 3.7%	-41.7%
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	12,113 3.6%	8,828 6.4%	37.2%	26,605 6.2%	-54.5%	34,791 3.4%	8,828 6.4%	294.1%	54,155 4.9%	-35.8%

- Crecimiento en **ventas** ⁽¹⁾ y **SSS** ⁽¹⁾ de **+23.4%**, por encima del negativo Desempeño de las ventas minorista de Argentina (-8.1% jul, -7.4% ago y -7.7% sep CAME).
- Contribución del negocio inmobiliario mostró la **resiliencia del modelo dual**.
- **Adaptación operacional** de la compañía en medio de un año de transición con una elevada inflación (43.5%).
- **Margen operacional recurrente** mostró gastos creciendo por debajo de la inflación gracias a **esfuerzos operacionales**.
- **Margen de EBITDA recurrente de 3.6% en 3T16** and 3.4% 9M16.

(1) Variaciones en ventas y mismos metros en moneda local.

Nota: Los estados financieros proforma de Argentina han sido preparados para ilustrar el efecto que habrían presentado si la operación hubiera sido adquirida desde Enero 1 de 2015. Los efectos en estos estados financieros incluyeron, entre otros, reclasificaciones de la homologación de políticas contables, ajustes del PPA y los resultados de la operación desde enero 1 a agosto 31 de 2015

Desempeño operacional consolidado

Mejora en Ventas, Utilidad Operacional recurrente y EBITDA recurrente in 3T16 vs 9M

	3Q16	3Q15		3Q15		9M16	9M15		9M15	
	In COP M	In COP M	3Q16/15	Proforma In COP M	3Q16/15 Proforma	In COP M	In COP M	9M16/15	Proforma In COP M	9M16/15 Proforma
Sales	16,570,561	6,666,888	148.6%	14,777,442	12.1%	48,365,475	12,542,218	285.6%	45,872,039	5.4%
Other Revenues	835,344	315,964	164.4%	724,509	15.3%	2,392,328	484,129	394.2%	2,110,116	13.4%
Net Revenues	17,405,905	6,982,852	149.3%	15,501,951	12.3%	50,757,803	13,026,347	289.7%	47,982,155	5.8%
Gross Profit <i>Gross Margin</i>	4,436,901 25.5%	1,849,981 26.5%	139.8%	3,964,976 25.6%	11.9%	13,015,956 25.6%	3,392,948 26.0%	283.6%	12,267,667 25.6%	6.1%
SG&A expenses <i>SG&A/Net Revenues</i>	-3,974,194 -22.8%	-1,515,087 -21.7%	162.3%	-3,455,936 -22.3%	15.0%	-11,611,211 -22.9%	-2,781,224 -21.4%	317.5%	-10,376,829 -21.6%	11.9%
Recurring Operating Income <i>Recurring Operating margin</i>	462,707 2.7%	334,894 4.8%	38.2%	509,040 3.3%	-9.1%	1,404,745 2.8%	611,724 4.7%	129.6%	1,890,838 3.9%	-25.7%
Operating Income (Ebit) <i>Operating margin</i>	359,797 2.1%	264,682 3.8%	35.9%	302,876 2.0%	18.8%	854,263 1.7%	570,931 4.4%	49.6%	1,634,220 3.4%	-47.7%
Net Income attributable to Grupo Éxito <i>Net margin</i>	-100,304 -0.6%	147,146 2.1%	-168.2%	58,141 0.4%	-272.5%	-147,971 -0.3%	375,818 2.9%	-139.4%	170,526 0.4%	-186.8%
Recurring EBITDA <i>Recurring EBITDA margin</i>	732,685 4.2%	460,564 6.6%	59.1%	761,463 4.9%	-3.8%	2,196,887 4.3%	852,800 6.5%	157.6%	2,624,675 5.5%	-16.3%
EBITDA <i>EBITDA margin</i>	629,775 3.6%	390,352 5.6%	61.3%	555,299 3.6%	13.4%	1,646,406 3.2%	812,007 6.2%	102.8%	2,368,057 4.9%	-30.5%

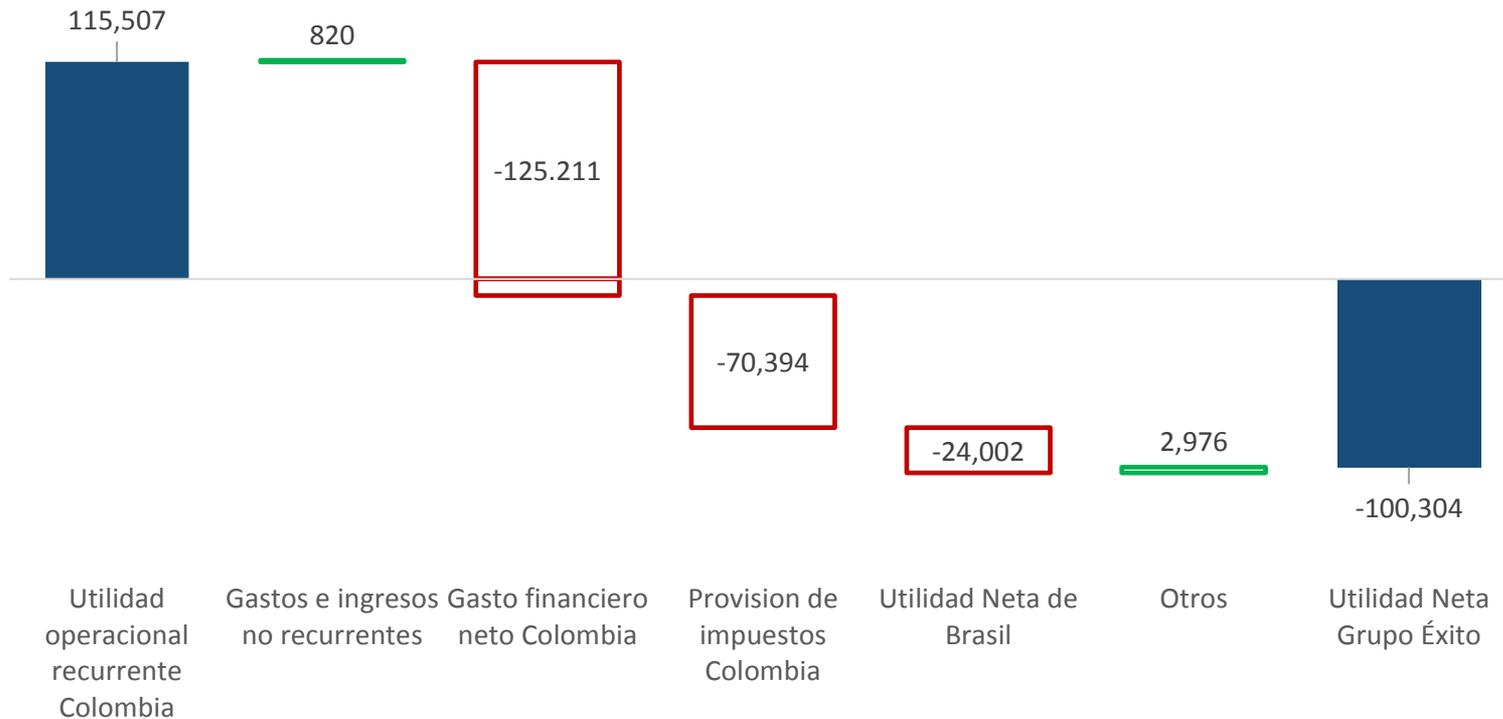
Información financiera proforma se muestra para hacer comparable la base año-año de la Compañía

Notas:

- Para la información proforma ver declaración en diapositiva #3.
- Cifras 2015 re expresadas para reflejar el efecto de los ajustes resultantes de la finalización de los procesos de la asignación del precio de compra - Purchase Price Allocation, de la adquisición de la operación de Grupo Disco Uruguay S.A. y 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.
- Desde Ventas a Utilidad operacional todo se refiere a Operaciones Continuas. La Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito incluye tanto las operaciones continuas como las discontinuas.

Utilidad Neta de Grupo Éxito

Utilidad neta afectada principalmente por gasto financiero Neto y pérdida neta de Brasil



Sólido resultado operacional en Colombia en 3T16 de \$115.000 millones compensado por:

- El **Gasto Financiero Neto** de \$125.000 millones* y el incremento en las provisiones de impuestos.
- La **pérdida Neta de Brasil** de \$24.000 millones.

*Afectada por el incremento en la tasa de intervención de 300 pb en una base anual de 4.75% en 3T15 a 7.75% en 3T16.

Deuda a nivel de la Holding

Éxito mantiene su objetivo de reducción progresiva de su indicador Deuda Neta/ EBITDA ⁽¹⁾ de 3.8x (a Dic 2015) a un estimado de cerca de 3.2x (a dic 2016)

- Deuda financiera de la Holding de **\$3.1 Bn y USD\$450 M** a 3T16.
- Tasa de interés por debajo de **BR3M + 3.5%** en COP y **LIBOR3M + 1.75%** en USD.
- Pago de una amortización de largo plazo de \$97.500M hecho en Agosto, dos más están programados para 2017 (feb & ago).

Plan de desapalancamiento en curso de cerca de USD\$150 millones principalmente por optimización de capital de Trabajo.

- **Disminución de inventarios** (en 4-5 días)
 - Excelencia en productividad en los Almacenes y Centros de distribución.
 - Implementación de estrategias de VMI en no alimentos.
 - Optimización del surtido en los Almacenes.
- **Optimización de las cuentas por cobrar**
 - Mayor frecuencia de facturación.

(1) EBITDA ajustado: : EBITDA holding + Dividendos recibidos de las subsidiarias de la holding..
Nota: IBR 3M (Indicador Bancario de Referencia) – Tasa de referencia : 7.418%, Libor 3M 0.85%

Integración internacional y sinergias tangibles

Modelo Comercial argentino 1,2,3 Implementado en los 4 países



Brasil



Colombia



Uruguay



Argentina

Capacidad de ejecución unificada en LatAm

Modelo 1,2,3 muestra resultados positivos, crecimiento en **tickets**, **volúmenes** y **ganancia de cuota de Mercado**.

Integración internacional y sinergias tangibles

Cash & Carry: **Desempeño positivo en ventas y tráfico**

Assaí (Brasil)



SurtiMayorista (Colombia)



Aliados CompreBem (Brasil): en proceso de alcanzar 100 en 2016



Colombia



Modelo de Aliados en Brasil

Aliados a hoy

85



Before



After



Integración internacional y sinergias tangibles

Inspirado en el modelo de negocio colombiano

Brasil

Estrategia Textil: 3 pilotos almacenes renovados

Almacenes piloto
duplican el EBITDA
de textiles



Argentina

Estrategia textil: 3 Almacenes piloto en Libertad

Almacenes piloto
duplican la
mezcla de ventas
de textiles



Integración internacional y sinergias tangibles

Compras conjuntas: negociaciones regionales en proceso con proveedores importantes de alimentos y no alimentos.

5-15%

De ahorro a nivel del costo

140

Contenedores

Cítricos, uvas y duraznos, incluidos en el portafolio

Rondas de negociación LatAm permitieron a los proveedores exportar donde el Grupo tiene su plataforma de retail: café, vino, carne, frutas, flores, artículos de cocina y prendas de vestir.



Via Varejo

Anuncio de venta de Via Varejo – Alternativa estratégica para enfocarse en retail de alimento en Latam

1. Via Varejo / CNovo Brazil: Integración omnicanal ejecutada

- Creación del líder omnicanal de no alimentos.
- Sinergias a ser capturadas (R245 M en Utilidad operacional recurrente & R325M en capital de trabajo)

Proceso de venta anunciado – Integrado Via Varejo

2. Estrategia clara y racional financiero

- Simplificación de la estructura corporativa de GPA & Exito.
- Enfoque de la compañía en mejorar el margen EBITDA & ROI de alimentos.
- Utilidad totalmente proveniente de la recuperación de Brasil en un jugador totalmente concentrado en alimentos.
- Capacidad de Optimización de inversiones para expansión en el segmento de alimentos.

Conclusiones

COLOMBIA

- Desempeño comercial por encima de la tendencia del Mercado (G .Éxito +10.6% vs Retail +0,1%).
- Margen de EBITDA recurrente 6,4% 9M16 ratifica la resiliencia de nuestro modelo de negocio.

BRASIL

- El mejor trimestre en ventas (+14.4%) desde 3T14, crecimiento consistente de Assaí y rebote de Extra.
- Proforma 3Q16 de Brasil muestra una recuperación progresiva en ventas y utilidades vs 9M16.

URUGUAY

- Sólidos y consistentes resultados operacionales y ganancia de cuota de Mercado en proximidad.

ARGENTINA

- Mejor desempeño que el Mercado a pesar de un año de transición con alta inflación.

LATAM

- Resultado neto impactado por gastos financieros y mayores impuestos en Colombia y la pérdida neta en Brasil.
- Apalancamiento financiero bajo objetivo a nivel de la holding con Deuda Neta/Ebtida ajustado de 3.2x hacia finales del año.
- Sinergias medibles para alcanzar en 2016 de USD\$20-\$25M.
- Viva Malls colocación privada con el primer desarrollador y operador de malls en Colombia, avaluado en aprox \$1.6 billones.

Perspectivas

- ✓ **Mejora gradual de la actividad comercial y resultados de GPA**
 - Tráfico de clientes, mejora de volúmenes y ganancia de participación de Mercado.
- ✓ **Expansión agresiva de Assaí & primeras conversiones de a Cash & Carry**
 - 8 Almacenes Assaí bajo construcción (incluyendo 2 conversiones de Extra).
 - 2017e: 10 a 15 conversiones adicionales a la expansión orgánica.
- ✓ **GPA con un claro enfoque en el segmento de alimentos.**
 - Objetivo de consolidación del negocio de alimentos en LATAM.
 - Simplificación de la corporación en Brasil.
 - Optimización de la estructura financiera
- ✓ **Expansión del formato Cash and Carry en Colombia**
 - 3-4 Almacenes Surtimayorista en 2017.
- ✓ **Expansión acelerada del negocio inmobiliario.**
 - Desarrollo de Viva Malls en Colombia.
 - Expansión inmobiliaria en Argentina (50k GLA en 3 años)
- ✓ **Evolución del Precio de la acción (a 29 nov)**

Stock	2016 YT-29 nov		
	Local Currency	USD	COP
Via Varejo	181.35%	228.45%	227.02%
GPA	30.20%	51.99%	51.33%
Éxito	4.74%	5.20%	4.74%

Declaraciones sobre el futuro

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

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

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

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



www.grupoÉxito.com.co
exitoinvestor.relations@grupo-exito.com

Phone +574 3396560

MEMBER OF
Dow Jones
Sustainability Indices
In Collaboration with RobecoSAM



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

Información Financiera adicional

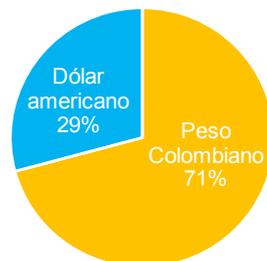
1. Deuda

Detalle de deuda por país

30 Septiembre de 2016 (millones de pesos colombianos)	Colombia	Uruguay	Brazil	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	1,271,561	309,873	6,658,410	-	8,239,844
Deuda de largo plazo	3,451,739	-	2,159,605	-	5,611,344
Total deuda bruta (1)	4,723,300	309,873	8,818,015	-	13,851,188
Caja y equivalentes de caja	536,425	82,490	3,040,263	25,580	3,684,758
Deuda Neta	4,186,875	227,383	5,777,752	-	10,166,430

(1) Deuda sin garantías contingentes y cartas de crédito incluyendo créditos de Viva Malls iy otros pasivos financieros.

Deuda bruta ⁽²⁾ por moneda a nivel Holding



(2) La Deuda está conformada por los principales préstamos sin ajustes contables. .

Deuda bruta por vencimiento y tipo de tasa de interés en Colombia a nivel Holding

30 de Septiembre de 2016	Valor nominal	Naturaleza del tipo de interés	Fecha de emisión	Fecha de vencimiento	30-sep-16
Largo plazo	1,850,000	Variable	21/08/2015	21/08/2025	1,752,505
Mediano plazo en pesos	838,000	Variable	21/12/2015	21/12/2020	838,000
RCF sindicado	500,000	Variable	22/08/2016	22/08/2018	500,000
RCF Bogotá	55,000	Variable	22/08/2016	22/08/2017	55,000
Mediano plazo en USD ⁽²⁾	1,295,978	Variable	21/12/2015	17/12/2018	1,295,978
Total deuda bruta ⁽³⁾	4,538,978				4,441,483

(2) El préstamo en USD fue convertido a was converted to COP utilizando la tasa de cambio de cierre de fin de September (2,879.95).

(3) La Deuda está conformada por los principales préstamos sin ajustes contables. .

Información Financiera adicional

2. EBIT – EBITDA – Capex por país

	Colombia	Brazil	Uruguay	Argentina	Consolidado
En millones de pesos colombianos	9M 2016	9M 2016	9M 2016	9M 2016	9M 2016
Ingresos operacionales	8,200,879	39,794,987	1,738,844	1,032,654	50,757,803
Utilidad bruta	2,013,722	10,034,377	600,709	367,547	13,015,956
<i>% /ingresos operacionales</i>	24.6%	25.2%	34.5%	35.6%	25.6%
Gastos de administración y ventas	-1,487,584	-8,534,829	-464,299	-332,756	-10,819,069
<i>% /ingresos operacionales</i>	-18.1%	-21.4%	-26.7%	-32.2%	-21.3%
Depreciaciones y amortizaciones	-179,652	-599,916	-2,075	-10,499	-792,142
Total Gastos de administración y ventas	-1,667,236	-9,134,745	-466,374	-343,255	-11,611,211
<i>% /ingresos operacionales</i>	-20.3%	-23.0%	-26.8%	-33.2%	-22.9%
Utilidad operacional recurrente	346,486	899,632	134,335	24,292	1,404,745
<i>% /ingresos operacionales</i>	4.2%	2.3%	7.7%	2.4%	2.8%
Gastos e ingresos no recurrentes	-57,569	-480,394	-11,588	-930	-550,481
Utilidad operacional (EBIT)	288,917	419,238	122,747	23,362	854,263
<i>% /ingresos operacionales</i>	3.5%	1.1%	7.1%	2.3%	1.7%
EBITDA recurrente	526,138	1,499,548	136,410	34,791	2,196,887
<i>% /ingresos operacionales</i>	6.4%	3.8%	7.8%	3.4%	4.3%
EBITDA no recurrente	468,569	1,019,154	124,822	33,861	1,646,406
<i>% /ingresos operacionales</i>	5.7%	2.6%	7.2%	3.3%	3.2%
Ingreso Financiero Neto	-336,554	-1,151,189	7,431	-17,020	-1,497,332
CAPEX					
En Pesos colombianos	409,364	926,884	54,813	27,749	1,418,810
En moneda local (en millones)	409,364	1,071	549	131	

Información Financiera adicional

3. Estado de resultados Proforma 2015

Estado de Resultados Consolidado	3Q16	3Q15		3Q15 Proforma		9M16	9M15		9M15 Proforma	
	In COP M	In COP M	3Q16/15	In COP M	3Q16/15 Proforma	In COP M	In COP M	9M16/15	In COP M	9M16/15 Proforma
Ventas	16,570,561	6,666,888	148.6%	14,777,442	12.1%	48,365,475	12,542,218	285.6%	14,777,442	227.3%
Otros ingresos operacionales	835,344	315,964	164.4%	724,509	15.3%	2,392,328	484,129	394.2%	724,509	230.2%
Ingresos Operacionales	17,405,905	6,982,852	149.3%	15,501,951	12.3%	50,757,803	13,026,347	289.7%	15,501,951	227.4%
Costo de ventas	-12,969,004	-5,132,871	152.7%	-11,536,975	12.4%	-37,741,847	-9,633,399	291.8%	-11,536,975	227.1%
% Ingresos Operacionales	-74.5%	-74%		-74.4%		-74.4%	-74%		-74.4%	
Utilidad bruta	4,436,901	1,849,981	139.8%	3,964,976	11.9%	13,015,956	3,392,948	283.6%	3,964,976	228.3%
% Ingresos Operacionales	25.5%	26%		25.6%		25.6%	26%		25.6%	
GA&V	-3,704,216	-1,389,417	166.6%	-3,203,513	15.6%	-10,819,069	-2,540,148	325.9%	-3,203,513	237.7%
% Ingresos Operacionales	-21.3%	-20%		-20.7%		-21.3%	-20%		-20.7%	
Depreciación y Amortización	-269,978	-125,670	114.8%	-252,423	7.0%	-792,142	-241,076	228.6%	-252,423	213.8%
% Ingresos Operacionales	-1.6%	-2%		-1.6%		-1.6%	-2%		-1.6%	
Total GA&V	-3,974,194	-1,515,087	162.3%	-3,455,936	15.0%	-11,611,211	-2,781,224	317.5%	-3,455,936	236.0%
% Ingresos Operacionales	-22.8%	-22%		-22.3%		-22.9%	-21%		-22.3%	
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	462,707	334,894	38.2%	509,040	-9.1%	1,404,745	611,724	129.6%	509,040	176.0%
% Ingresos Operacionales	2.7%	5%		3.3%		2.8%	5%		3.3%	
Gastos e ingresos no recurrentes	-102,910	-70,212	46.6%	-206,164	-50.1%	-550,481	-40,793	1249.4%	-206,164	167.0%
% Ingresos Operacionales	-0.6%	-1%		-1.3%		-1.1%	0%		-1.3%	
Utilidad Operacional (EBIT)	359,797	264,682	35.9%	302,876	18.8%	854,263	570,931	49.6%	302,876	182.1%
% Ingresos Operacionales	2.1%	4%		2.0%		1.7%	4%		2.0%	
Ingreso Financiero Neto	-564,455	76,223	-840.5%	-232,295	143.0%	-1,497,332	117,819	-1370.9%	-232,295	544.6%
% Ingresos Operacionales	-3.2%	1%		-1.5%		-2.9%	1%		-1.5%	
Ingreso de asociadas y joint ventures	18,647	3,859	383.2%	18,164	2.7%	70,073	-3,764	-1961.7%	18,164	285.8%
% Ingresos Operacionales	0.1%	0%		0.1%		0.1%	0%		0.1%	
Utilidad antes de Impuestos	-186,011	344,764	-154.0%	88,745	-309.6%	-572,996	684,986	-183.7%	88,745	-745.7%
% Ingresos Operacionales	-1.1%	5%		0.6%		-1.1%	5%		0.6%	
Provisión de Impuestos	-75,999	-118,456	-35.8%	-64,341	18.1%	-132,353	-204,810	-35.4%	-64,341	105.7%
% Ingresos Operacionales	-0.4%	-2%		-0.4%		-0.3%	-2%		-0.4%	
Utilidad Neta	-262,010	226,308	-215.8%	24,404	-1173.6%	-705,349	480,176	-246.9%	24,404	-2990.3%
% Ingresos Operacionales	-1.5%	3%		0.2%		-1.4%	4%		0.2%	
Interés Minoritario	-242,154	84,096	-387.9%	-64,439	275.8%	-685,795	109,292	-727.5%	-64,439	964.3%
% Ingresos Operacionales	-1.4%	1%		-0.4%		-1.4%	1%		-0.4%	
Utilidad Neta de operaciones discontinuadas	-80,448	-4,934	1530.5%	-30,702	162.0%	-128,417	-4,934	2502.7%	-30,702	318.3%
% Ingresos Operacionales	-0.5%	0%		-0.2%		-0.3%	0%		-0.2%	
Utilidad Neta atribuible a Grupo Éxito	-100,304	147,146	-168.2%	58,141	-272.5%	-147,971	375,818	-139.4%	58,141	-354.5%
% Ingresos Operacionales	-0.6%	2%		0.4%		-0.3%	3%		0.4%	
EBITDA Recurrente	732,685	460,564	59.1%	761,463	-3.8%	2,196,887	852,800	157.6%	761,463	188.5%
% Ingresos Operacionales	4.2%	7%		4.9%		4.3%	7%		4.9%	
EBITDA	629,775	390,352	61.3%	555,299	13.4%	1,646,406	812,007	102.8%	555,299	196.5%
% Ingresos Operacionales	3.6%	6%		3.6%		3.2%	6%		3.6%	

Información Financiera adicional

4. Desempeño Operacional - Proforma

Desempeño Operacional Consolidado Proforma 9M 2015	Colombia	Brasil Proforma	Uruguay	Argentina Proforma	Consolidated Proforma
En millones de pesos colombianos					
Ventas	7,324,781	35,982,959	1,523,405	1,047,918	45,872,039
Otros ingresos operacionales	237,312	1,784,244	22,527	66,509	2,110,116
Ingresos Operacionales	7,562,093	37,767,203	1,545,932	1,114,427	47,982,155
Costo de ventas	-5,735,268	-28,250,340	-1,015,479	-715,388	-35,714,488
Utilidad bruta	1,826,825	9,516,863	530,453	399,039	12,267,667
Gastos de administración y ventas	-1,335,542	-7,546,186	-413,426	-344,884	-9,642,992
Depreciaciones y amortizaciones	-154,685	-541,037	-25,648	-12,467	-733,837
Total Gastos de administración y ventas	-1,490,227	-8,087,223	-439,074	-357,351	-10,376,829
Utilidad Operacional Recurrente	336,598	1,429,640	91,379	41,688	1,890,838
Ingresos y gastos no recurrentes	-22,984	-221,095	34	-12,573	-256,618
Utilidad operacional (EBIT)	313,614	1,208,545	91,413	29,115	1,634,220
EBITDA Recurrente	491,283	1,970,677	117,027	54,155	2,624,675
EBITDA	468,299	1,749,582	117,061	41,582	2,368,057

Nota:

Los resultados de Colombia incluyen los de Almacenes Exito S.A. y sus subsidiaria en Colombia.

Para información proforma vea disclaimer de la diapositiva #3

Información Financiera adicional

5. Suma de partes

(Millones de pesos)	Ingresos operacionales Últimos doce meses (5)	EBITDA recurrente últimos doce meses (1)	Utilidad operacional recurrente 12 meses (1)	Deuda neta (Último trimestre) (4)	Participación Éxito	Valor de mercado de la participación
Colombia	11,259,442	849,393	602,776	-	4,186,875	100%
Brazil	58,908,253	2,200,463	1,362,172	-	5,777,752	18.8%
Uruguay	2,355,314	189,203	173,462	-	227,383	62.5%-100%(2)
Argentina	1,533,070	76,537	61,242		25,580	100%
Total	74,056,078	3,315,596	2,199,653	-	10,166,430	

(1) De 1/10/2015, a 30/09/2016

(2) Éxito es propietario del 100% de Devoto y 62.5% de Disco

(3) Capitalización de mercado de GPA al 24/11/2016

(4) Deuda bruta - Caja

(5) Pro-Forma 12 M, no incluye eliminaciones