



# Presentación Corporativa

Marzo 2017



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.

MEMBER OF  
**Dow Jones  
Sustainability Indices**

In Collaboration with RobecoSAM



# Disclaimer

*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 de 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.*

# Contenido

---

- **La Compañía**
- **Grandes pasos hacia la consolidación en Latam.**
- **Sinergias**
- **Hechos clave por país**
- **Perspectivas 2017**

## Anexos

- **Estructura Corporativa**
- **Gobierno Corporativo y Sostenibilidad**
- **Estados financieros Consolidados**

# Grupo Éxito

## El retailer omnicanal líder en Sur América

Grupo Éxito es una de las más grandes compañías multilatinas en Colombia y un retailer de alimentos relevante en Latinoamérica. La Compañía cuenta con claras ventajas competitivas derivadas de su fortaleza almacenes físicos, comercio electrónico y negocios complementarios, y el valor de sus marcas, soportadas por la calidad de su recurso humano.

En 2016, los ingresos operacionales alcanzaron los COP51.6 billones principalmente por las ventas retail y por su sólido portafolio de negocios complementarios: tarjeta de crédito, viajes, seguros y negocio inmobiliario con centros comerciales en Colombia, Brasil y Argentina. La Compañía opera cerca de 1.600 almacenes: En Colombia a través de Grupo Éxito; en Brasil con Grupo Pão de Açúcar, en Uruguay con Grupo Disco y Grupo Devoto, y en Argentina con Libertad. Grupo Éxito también es el líder en Comercio electrónico en Colombia con [exitocom.com](http://exitocom.com) and [carulla.com](http://carulla.com)

Su sólido modelo omnicanal y su estrategia multiformato y multimarca lo convierten en el líder en todos los segmentos modernos de retail. Los hipermercados liderados bajo las marcas Éxito, Extra, Geant y Libertad; en supermercados premium con Carulla, Pão de Açúcar, Disco y Devoto; en proximidad bajo las marcas Carulla y Éxito Express, Devoto, Libertad Express y Minuto Pão de Açúcar. En descuento, la Compañía es líder con Surtimax y Super Inter y en Cash and Carry con Assai y Surtimayorista.

# Grupo Éxito

## Grandes pasos en la consolidación en Latam



- ✓ **Avances significativos del proceso de integración y sinergias:**
  - ✓ 19 iniciativas, beneficios 2016 de USD\$25 M en utilidad operacional recurrente
- ✓ **Expansión en formatos Clave**
  - Cash and Carry: Assaí (Bra), Surtimayorista (Col).
  - Proximidad: Exito Express (Col), Minuto Pao de Açúcar (Bra) Devoto Express (Uru), Petit Libertad (Arg).
- ✓ **Fortaleza Comercial**
  - Palancas comerciales clave en Latam “1,2,3 Modelo comercial”, modelo textil, precios insuperables y modelo de frescos.
- ✓ **Hechos financieros destacados:**
  - Plan de desapalancamiento consistente a nivel holding.
  - Plan de preservación de la rentabilidad.
- ✓ **Logros de Gobierno Corporativo**
  - ✓ Adopción de OECD Guía de Gobierno Corporativo en Colombia.
- ✓ **Logros de Sostenibilidad:**
  - Inclusión en índice DJS para Mercados emergentes.

**Consolidación de la estructura** con foco en el segmento de alimentos en Brasil para posicionarse como el retailer de alimentos líder en Sur América.

# 2016 Visión consolidada de Grupo Éxito



A Dic 31 de 2016

<b>Ventas Totales *</b> (USD MM)	<b>3,665</b>	<b>12,061</b>	<b>792</b>	<b>442</b>	<b>16,960</b>
<b>EBITDA Recurrente</b> (USD MM /Margen)	<b>278</b> 7.3%	<b>606</b> 5.0%	<b>63</b> 8.0%	<b>23</b> 5.0%	<b>970</b> 5.6%
<b>Almacenes</b>	<b>566</b>	<b>904 <sup>(1)</sup></b>	<b>65</b>	<b>27</b>	<b>1,562</b>
<b>Participación de mercado local</b>	<b>42% <sup>(2)</sup></b>	<b>14.5% <sup>(3)</sup></b>	<b>44%</b>	<b>15%</b>	<b>N.A.</b>
<b>Area arrendable Inmobiliaria (m2)</b>	<b>584,000</b>	<b>340,000</b>	<b>0</b>	<b>160,000</b>	<b>1,084,000</b>

\* Tasa de cambio COP\$3.000/ USD

<sup>(1)</sup> Almacenes en Brasil no incluyen farmacias, Estaciones de gasolina y los Almacenes de la operación discontinua de ViaVarejo.

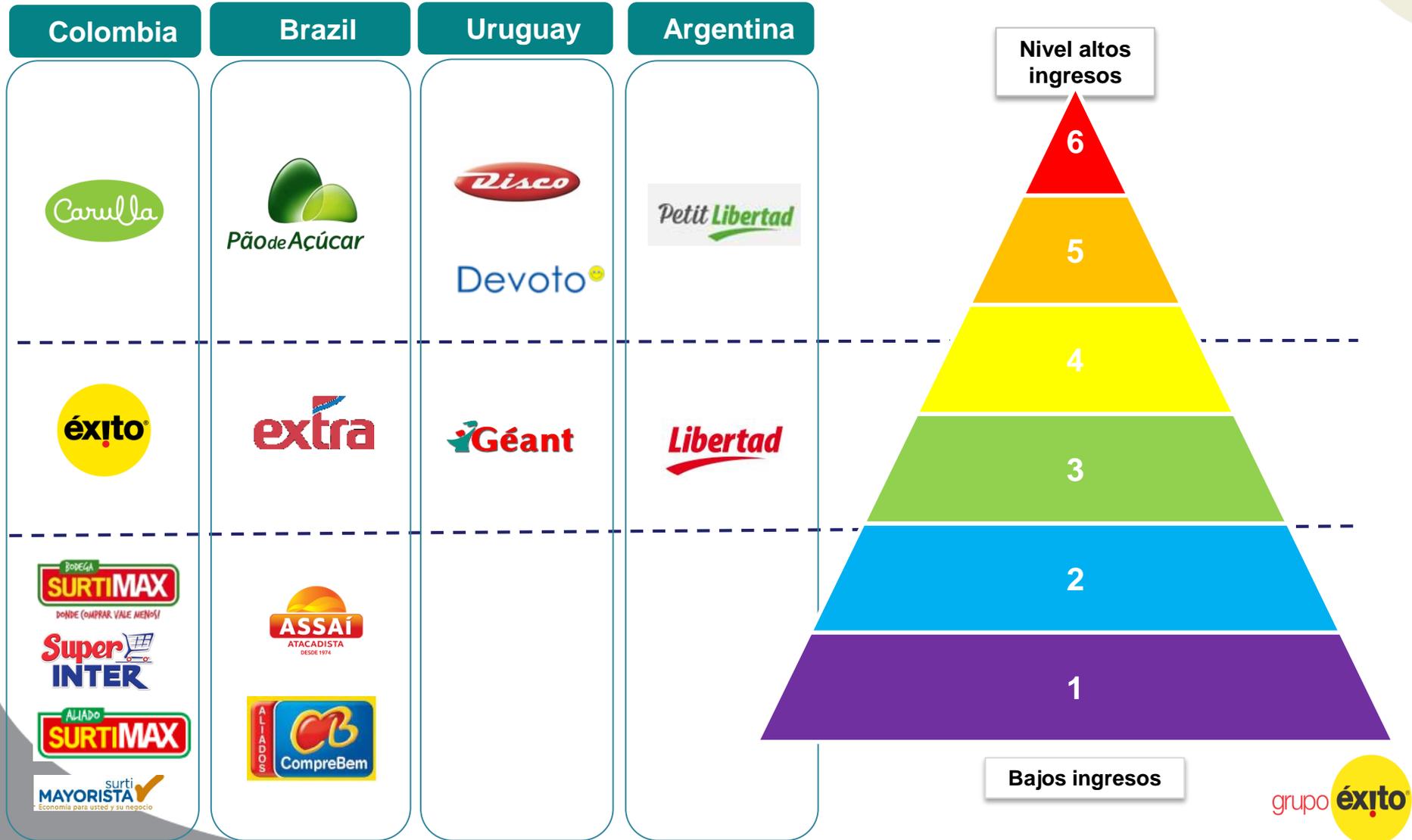
<sup>(2)</sup> Fuente: Nielsen: (participación de Mercado en el canal moderno)

<sup>(3)</sup> Fuente: ABRAS (Brazilian Supermarket Association) a Diciembre 31 de 2014 para Alimentos, únicamente



# Cobertura integral de los clientes

Marcas y formatos para todos los segmentos de la población



# Palancas comerciales clave

## Modelo Comercial



Implementación del modelo comercial Argentino en los cuatro países

Más de 1.000 PLUs



Modelo comercial con una tendencia positiva, incremento en el valor de la compra, volúmenes y participación de Mercado.

## Modelo Textil

Modelo Textil colombiano

Argentina: 4 Alm;  
+100 pb en la mezcla de ventas

Brasil: 4 Alm ;  
+60 pb en la mezcla de ventas



## Precios insuperables

Aumento del volumen del +80% en Colombia y +30% en Brasil  
Alternativa innovadora para competirle al segmento de descuento.



## Modelo de productos frescos

Evolución positiva en volúmenes junto con Mejora en merma y márgenes.



# Sinergias 2015-16

*Dinámica en ejecución: Beneficios regionales en utilidad operacional recurrente de \$25 M en 2016*

**USD\$5M**  
Sinergias en 2015



**Dic/15**

- ✓ Redefinición de la Estructura Corporativa.
- ✓ 15 proyectos conjuntos para ejecutar.
- ✓ Identificación de iniciativas y contratación de consultoría **accenture**

**Mar/16**

- ✓ 1<sup>st</sup> Ronda Latam en Colombia.



**May/16**

- ✓ Estrategia textil y 1<sup>st</sup> Ronda Latam en Brasil.
- ✓ 1<sup>st</sup> cash and carry en Colombia.



**Sep/16**

Lanzamiento del modelo Textil en Argentina

**Ene/16**

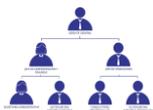
- ✓ Creación de la oficina de integración.
- ✓ Apertura del 1<sup>st</sup> Fresh Market en Uruguay.
- ✓ Compras conjuntas de mercancías.

**Abr/16**

- ✓ Modelo comercial argentino implementado en Col& Bra.
- ✓ Lanzamiento de Aliados en Brasil.

**Sep/15**

- ✓ Adquisición de GPA y Libertad



**USD\$25M**  
En sinergias en 2016



# Seguimiento a las sinergias – Actividades conjuntas

## Compras conjuntas de mercancías

Manzanas, cítricos, uvas, duraznos, salmón, mozzarella, aceite de olive, vino, entre otros.

**330**  
Contenedores

## Acuerdos exitosos de negociación

con grandes multinacionales de alimentos y no alimentos, mejorando los términos en la región.

Como resultado de las Ruedas de negocios, los proveedores están exportando a los mercados donde el Grupo tiene una plataforma de retail:

Café, vino, carne, flores, cubiertos de cocina, textiles, prendas de vestir, pequeños electrodomésticos.



# Seguimiento a las sinergias– Modelo Textil

Libertad implementó el modelo de negocio textil colombiano.



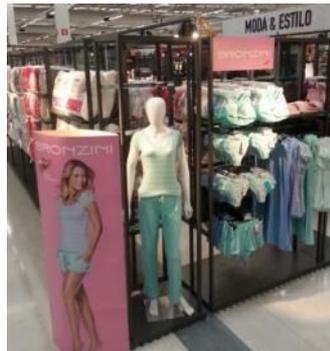
## 4 almacenes

with new textile proposal

## +100 pb

Ha crecido la participación del negocio textil en la mezcla de ventas de los Almacenes piloto.

Extra renovó la categoría textil inspirada en el modelo de negocio Colombiano



## 4 almacenes

Con nueva propuesta textil

## +60 pb

Ha crecido la participación del negocio textil en la mezcla de ventas de los Almacenes piloto

# Seguimiento a las sinergias– Formatos y Marcas

## Cash & Carry | Aliados

Desplegando la **capacidad de ejecución unificada** en la region .

### Assaí in Brazil



### SurtiMayorista in Colombia



Brasil soporta a Colombia en la implementación del modelo de negocio mayorista

**1** Almacén abierto en Bogotá en 2016

### “Aliados” en Brasil

Colombia apoya a Brasil en la implementación del modelo de “Aliados”



Before



After

# 102

Aliados en 2016

Elevada pertenencia en el Mercado de barrio en São Paulo



# Seguimiento a las sinergias– Real Estate Argentina



## Transformación de las galerías de Chaco y Salta en centros comerciales

**+15,000**

M2 de nueva área arrendable

**160,000**

Total área arrendable Libertad



Las sinergias impulsan una operación cada vez más integrada entre Brasil, Colombia, Uruguay y Argentina

Ganancias por  
USD\$25 M en 2016  
USD\$50-60 M  
esperadas en 2017

grupo **éxito**



## Supermercados y & Conveniencia

100 alm

- Un placer todos los días*
- Lo mejor en productos frescos e importados
  - La mejor experiencia



## Hipermercados, Supermercados & Conveniencia

261 alm

*A su servicio*

- Value for Money
- Servicio al cliente
- Alimentos y no alimentos



## Soft Discount & Cash & carry stores

205 alm



*Where buying costs less*

- High % of Private Label



Allies

1,300



- Commercial alliance with independent stores

## E-commerce

~2% de las ventas



- Alimentos y no alimentos
- Más de 42 millones de visitas
- Click & Collect en 300 alm
- App para móviles: 20% de las ventas on line
- Market Place: 18% de ventas éxito.com
- Aum en ventas de 35% incluyendo market place



- Alimentos
- Premium e importados
- Market place para no alimentos
- Más de 3 millones de visitas
- Aum en ventas de 49% incluyendo market place



grupo **éxito**

# Estrategia para Liderar el Mercado de Descuento

*Una sólida respuesta a la nueva tendencia de Mercado en Colombia*

- Posicionamiento de las marcas **Surtimax y Super Inter** en el Mercado de descuento.
- Lanzamiento en 2016 del formato **Cash and Carry** con la marca **Surtimayorista**.
- Impulso al “**Modelo de Frescos**” en el formato de Descuento.
- Desarrollo del modelo de negocio “**Aliados**” en Colombia



## “Aliados” en Colombia

*Conquistando el Mercado del canal tradicional*

<b>Mercado</b>	<b>Mercado potencial</b>	Tiendas de barrio representan aprox. 53% del Mercado total
	<b>Cubriendo el Mercado</b>	Para conquistar nuevos mercados antes que los competidores
<b>Red de suministro</b>	<b>Optimización de surtido</b>	1,300 SKUs vs. 5,000 en Surtimax
	<b>Promesa de Servicio y calidad</b>	Precios competitivos, marca propia,
	<b>Creciendo juntos</b>	Exito como un impulsador del crecimiento económico (entrenamiento y eficiencia a cada Aliado)
<b>Responsabilidad social</b>		



### Modelo “Aliados”

- 1,300 Aliados.
- Calidad y Servicio superior
- Precios competitivos.
- Surtimax & Super Inter marcas de respaldo.
- Acceso a crédito.
- Participación en eventos.

# Negocios complementarios

*Un modelo de negocios basados en alianzas rentables*

## Retail Financiero



Más de **2.4 millones** de tarjetas emitidas  
**Alianza** con Bancolombia  
**Nueva tarjeta** franquiciada Mastercard

## Seguros



**24% de crecimiento** en ventas  
Más de **1 millón** de clientes  
**Alianza** con Grupo Sura

## Viajes



**2da** agencia de Viajes en Colombia  
Más de **200 mil** clientes  
Crecimiento de ventas del **16%**

## Telefonía Móvil



Más de **1.2 millones** de usuarios  
Operador Móvil virtual

## Corresponsal No bancario



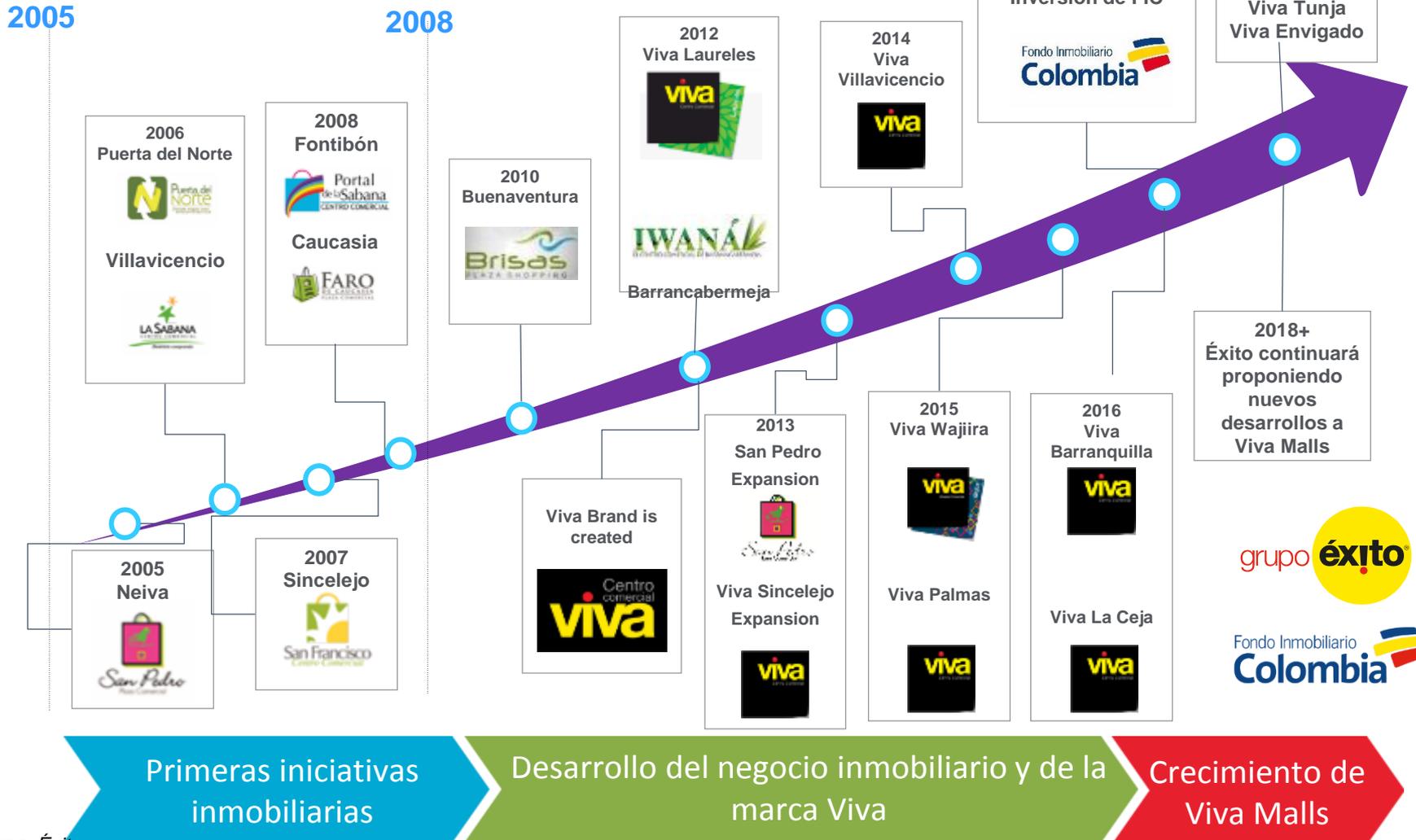
**Transferencias de dinero** local & International  
41% de crecimiento en transferencias en 2016.



# Negocio Inmobiliario de Grupo Éxito

Una historia de mas de 10 años en el desarrollo y operación de centros comerciales en Colombia. Viva Malls facilitará continuar con su crecimiento a un ritmo más acelerado.

## Mayores transformaciones del negocio



*Viva Malls es el vehículo inmobiliario comercial más grande de Colombia, especializado en el desarrollo y operación de centros comerciales.*



- Inversión de **más de COP\$770,000<sup>1</sup> millones por FIC** en Viva Malls.
- Comprende un portafolio de **14 activos y un área total arrendable de más de 434,000 m<sup>2</sup>** al 2018, valorizado en **COP\$1.6 bn<sup>1</sup>**, con una **tasa de capitalización estabilizada entre 8.7% y 8.8%**.
- **Portafolio compuesto por: Centros comerciales 45%, Hipermercados y galerías comerciales 26%; proyectos bajo desarrollo 29%.**
- Viva Malls: Para la **monetización del tráfico** de Grupo Éxito.
- **Modelo Dual:** Beneficio mutuo para el retail y los socios comerciales, impulsados por la generación de tráfico a los Almacenes Exito y Carulla.
- **Esquema de desarrollo inclusivo** en grandes ciudades (Envigado – Barranquilla) e intermedias (Riohacha, Tunja)
- Permite un **extracción de valor de los activos de retail** y maximizar el valor para los accionistas.

(1) Bajo los estándares numéricos en Español, COP 1.0bn = 1.000,000,000,000

# Formatos y marcas en Brasil

904 alm\*

Los formatos de GPA proveen productos de una alta calidad para los hogares

en todo el país.



**Formato Premium**  
Supermercados y Proximidad



328 alm



**Hipers & Super**  
Para las familias en el país



284 alm



**Proximidad**  
Mini Mercado Extra &  
Minuto Pao de Acucar



107 alm



**Estrategia multi-negocio**  
Bajos costos de operación y precios  
competitivos



**Centros comerciales cercanos**  
Primer retailer brasileiro en el Mercado que  
opera con una propuesta de centros  
comerciales



## costos operacionales

### Foco estratégico

- ✓ Proximidad & Assaí
- ✓ Remodelaciones y conversiones
- ✓ Estrategia comercial



- Recuperación de las ventas de la marca Extra a través de: "1,2,3 pasos de ahorro", "Hyper-feria" y y "El precio más bajo".
- Inversión en precios para recuperar el mercado.
- Preservación de la rentabilidad en Pao de Acucar .



- Sólida expansion orgánica -13 alm LTM.
- Principal marca en las ventas de alimentos de GPA .
- Fuerte crecimiento doble dígito en SSS.
- Control disciplinado de costos.

## Consolidación de la Estructura

**Anuncio del proceso de desinversión de Via Varejo:** Alternativa estratégica para enfocarse en el negocio de Alimentos

### *Estrategia clara y racional financiero*

- Simplificación de la estructura corporativa de GPA & Exito.
- Enfoque de la compañía en mejorar el margen EBITDA & ROI del negocio de alimentos.
- Utilidad totalmente de la recuperación de Brasil en solo alimentos.
- Optimización de los recursos de expansión hacia alimentos.

# Formatos y marcas en Uruguay

79 alm

*Crecimiento sólido en un país con alto poder adquisitivo*



Supermercdaos

29 alm



Supermercados y Proximidad

48 alm



Hipermercados

2 alm

- **Resultados positivos** impulsados por Devoto & Géant.
- Proximidad con **24 Almacenes Devoto Express**.
- **Market share** de 42% a 44% en los últimos 5 años.
- Sinergias con el desarrollo de **programas de lealtad**.
- Rediseño de **devoto.com** y lanzamiento de **geant.com**.
- **Proyectos inmobiliarios potenciales**.



# Formatos y marcas en Argentina 27 alm

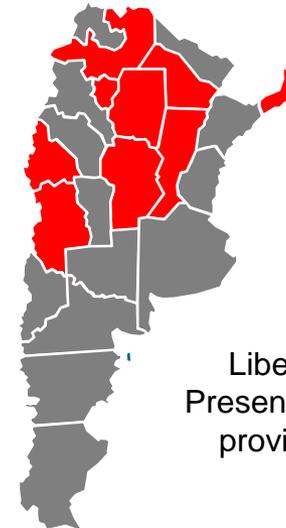
## Tercer actor inmobiliario en Argentina

**Libertad**  
Mvd. Tenés todo.



15 hipers

12 mini-mercados



Libertad:  
Presencia en 9  
provincias

- **Incremento de la participación de Mercado de** 20 puntos básicos en 2015
- **Ventas totales creciendo** 29.2% principalmente por la mejora en la propuesta comercial de los hipermercados.
- **3er actor inmobiliario**, 160k m2 de área arrendable, **+50 mil m2 de GLA** en 3 años.

Galerías  
comerciales

  
**Paseo**



# Resultados Financieros Consolidados

Información financiera proforma permite una base comparable anual.

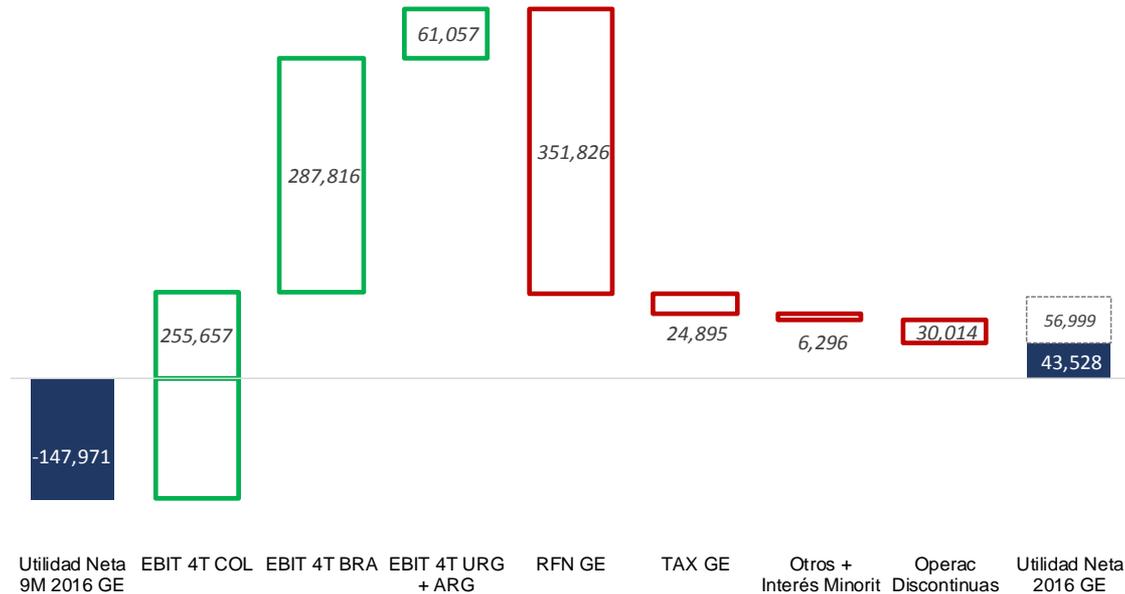
Estado de Resultados Consolidado	FY16	FY15		FY15	
	En millones de pesos	En millones de pesos	FY16/15	Proforma 1 En millones de pesos	FY16/15 Proforma
<b>Ingresos operacionales</b>	<b>51,639,433</b>	<b>24,045,971</b>	<b>114.8%</b>	<b>45,104,671</b>	<b>14.5%</b>
<b>Utilidad bruta</b>	<b>12,539,878</b>	<b>6,258,418</b>	<b>100.4%</b>	<b>11,426,948</b>	<b>9.7%</b>
% /Ingresos Operacionales	24.3%	26%		25.3%	
<b>Utilidad Operacional recurrente (ROI)</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	3.9%	6%		5.0%	
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</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	3.1%	6%		4.6%	
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>380,270</b>	<b>1,268,082</b>	<b>-70.0%</b>	<b>1,326,692</b>	<b>-71.3%</b>
% /Ingresos Operacionales	0.7%	5%		2.9%	
<b>Provisión de Impuestos</b>	<b>-167,814</b>	<b>-387,683</b>	<b>-56.7%</b>	<b>-485,389</b>	<b>-65.4%</b>
% /Ingresos Operacionales	-0.3%	-2%		-1.1%	
<b>Utilidad Neta de Operaciones continuas</b>	<b>212,456</b>	<b>880,399</b>	<b>-75.9%</b>	<b>841,303</b>	<b>-74.7%</b>
% /Ingresos Operacionales	0.4%	4%		1.9%	
<i>Controlodara (Grupo Éxito)</i>	<i>100,526</i>				
<i>Interés minoritario</i>	<i>111,930</i>				
<b>Utilidad Neta de operaciones discontinuas</b>	<b>-834,851</b>	<b>-275,059</b>	<b>203.5%</b>	<b>-501,005</b>	<b>66.6%</b>
% /Ingresos Operacionales	-1.6%	-1%		-1.1%	
<i>Controlling (Grupo Éxito)</i>	<i>-56,998</i>				
<i>Interés minoritario</i>	<i>-777,853</i>				
<b>Utilidad Neta</b>	<b>-622,395</b>	<b>605,340</b>		<b>340,298</b>	
% /Ingresos Operacionales	-1.2%	3%		0.8%	
<b>Interés no controladora</b>	<b>-665,923</b>	<b>31,845</b>	<b>-2191.1%</b>	<b>44,846</b>	<b>-1584.9%</b>
% /Ingresos Operacionales	-1.3%	0%		0.1%	
<b>Utilidad Neta atribuible a Grupo Éxito</b>	<b>43,528</b>	<b>573,495</b>	<b>-92.4%</b>	<b>295,452</b>	<b>-85.3%</b>

Notas:

- Para información proforma ver el aviso en diapositiva #3.
- Las cifras reexpresadas 2015 para reflejar los ajustes relacionados con el PPA por la adquisición de Companhia Brasileira de Distribuição - CBD and Libertad S.A., de acuerdo con NIIF 3 – Combinación de negocios.
- Desde las ventas a la utilidad operacional se refiere a Operaciones Continuas. La Utilidad Neta atribuible a Grupo Éxito incluye tanto operaciones continuas como discontinuas.

# Utilidad Neta de Grupo & Propuesta de Dividendos

*Utilidad Neta afectada principalmente por el gasto financiero y el ajuste IFRS 5*



Utilidad Neta en 2016 de COP \$43.528 M derivado de:

- La pérdida neta consolidada 9M16 de COP\$147.971 M.
- El Ebit consolidado trimestral de COP\$604.530 M.
- El gasto financiero consolidado de COP\$351.826 M.
- La provisión de impuestos consolidados de COP\$24.895 M.
- El ajuste IFRS 5 de la operación discontinua de Via Varejo de COP\$30.014 M.

## *Propuesta de Dividendos en 2017*

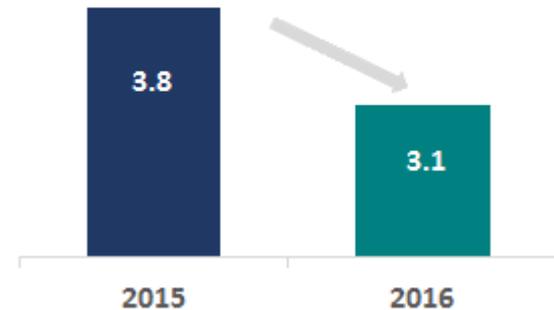
- Distribución del 50% de la utilidad a los accionistas.
- Propuesta sujeta a la aprobación de la Asamblea General de accionistas a celebrarse en Marzo 31 de 2017.

(1) Afectada por el incremento de la tasa repo de 175 bps YOY (de 5.75% en 2015 a 7.50% en 2016).

# Deuda a nivel de la Holding

**Éxito alcanzó su objetivo de Deuda Neta/EBITDA ajustado<sup>(1)</sup> de 3.1x en 2016 (de 3.8x a Dic 2015)**

- Deuda financiera Neta de **COP\$2.99 Bn (incluyendo \$450 M en USD)** a dic 31<sup>st</sup>, 2016. Esto representa una mejora de **COP\$623.000 M** vs 2015.
- Tasas de interés inferior a **IBR3M + 3.5%** en COP y **LIBOR3M + 1.75%** en USD.
- Amortización al crédito de largo plazo de COP \$97.500 M realizado en Agosto de 2016; dos más previstos para 2017 (Feb y Ago).



**Plan de desapalancamiento inicial de US\$150 M finalmente libero más de USD\$200 M principalmente por:**

## **Disminución de Inventarios en 5 días**

- ✓ Excelencia operacional en los Almacenes y centros de distribución.
- ✓ Implementación de estrategias de VMI en no alimentos.
- ✓ Optimización del surtido en Almacenes.

## **Optima recuperación de cuentas por cobrar**

- ✓ Mayor frecuencia de facturación.

(1) EBITDA ajustado: EBITDA holding + Dividendos recibidos de las subsidiarias .

Nota: IBR 3M (Indicador Bancario de Referencia) – Tasa de referencia de mercado : 6.92%, Libor 3M 0.99789%

# Guía 2017

## Latam

- ✓ Beneficios de sinergias de al menos USD \$50 M.
  - Un renovado programa de lealtad en Brasil.
  - Mejores prácticas en suministros y reducción de la merma entre Colombia y Brasil.
  - Proceso de integración entre países.
- ✓ Estructura de consolidación con enfoque en el segmento de alimentos en Brasil.

## Colombia

- ✓ Expansión Retail de 25-30 Almacenes (+35k m2 de área de ventas), incluyendo al menos 2 Almacenes Surtimayorista (cash and carry).
- ✓ Fortalecimiento de Aliados y pilotos de franquicias .
- ✓ Expansión de Viva Malls con 120k m2 de área arrendable en 2018.

## Brasil

- ✓ Cierre de Almacenes no rentables y foco en expansión retail en formatos de altos retornos:
  - Cash and carry: 6 a 8 aperturas de Assaí y 15 conversiones de hiper Extra.
  - Proximity: 10 Minuto Pao de Açúcar and 5 Pao de Açúcar stores.
- ✓ Desinversión de Via Varejo para enfoque en Alimentos.

## Uruguay

- ✓ Incremento de participación de Mercado y fortalecimiento del formato de conveniencia con 10 a 15 aperturas de Devoto Express.
- ✓ Foco en preservación de márgenes.

## Argentina

- ✓ Expansión en el negocio inmobiliario con la creación de cerca de 35k m2 de área arrendable en los próximos 2/3 años.

# 2017 Perspectives

- Efecto negativo en el consumo en Colombia en el 1S17 debido a la reforma tributaria la cual puede recuperarse en el 2S17 debido a una tendencia de menor inflación y una reducción de las tasas de interés.
- Desarrollo de la monetización del tráfico a través de los negocios complementarios en Colombia.
- Recuperación de mediano plazo debería esperarse en Brasil y Argentina.
- Actividades comerciales clave en Brasil para continuar mejorando el tráfico de clientes de GPA, volúmenes y niveles de participación de Mercado.
- Recursos de la venta de Via Varejo para fortalecer el perfil de alimentos de GPA.
- Enfoque en control de costos y gastos mientras se expanden los formatos de alto retorno tales como el cash and carry y premium.
- Valoración de Via Varejo y GPA en 2016 no se refleja en el precio de Éxito.

Stock Market Evolution	2016		YTD - feb 27th, 2017	
	Final Price	% Change	Final Price	% Change
Via Varejo	10.75	228.7%	11.80	9.8%
GPA	54.75	30.8%	57.45	4.9%
Grupo Éxito	14,900	10.4%	15,700	5.4%

\*All data in local currency



[www.grupoexito.com.co](http://www.grupoexito.com.co)  
[exitoinvestor.relations@grupo-exito.com](mailto:exitoinvestor.relations@grupo-exito.com)

Tel +574 3396560

Contact: Maria Fernanda Moreno R

Investor Relations Director

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".