



# 4T16 y año 2016 Resultados Financieros

Marzo 1 de 2017



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



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

# Agenda

---

- ❑ 4T16 y 2016 Hechos Operacionales destacados
- ❑ 4T16 y 2016 Resultados Financieros
- ❑ Seguimiento a la estrategia 2016
- ❑ Guidance y Perspectivas 2017
- ❑ Preguntas y respuestas

# 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 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.*

# Grandes pasos en la consolidación de Grupo Éxito en Latam

**2016**

**Hechos destacados**

## Avances significativos del proceso de integración y sinergias:

- ✓ 19 iniciativas, beneficios 2016 de USD\$25 M en utilidad operacional recurrente (vs. USD\$5 M en 2015).
  - Latam: compras/abastecimiento conjunta y actividades comerciales unificadas lanzadas en 4 países.
  - Col: Cash & Carrv. Viva Malls : Bra: Aliados. modelo textil.

## Expansion en formatos clave:

- ✓ Cash and Carry: 14 aperturas (1 en Col, 13 en Bra) y Aliados (1.300 en Col, 102 en Bra).
- ✓ Proximidad: 44 aperturas (Col: 14 Express; Bra: 14 Minuto Pao de Açúcar, 1 Mini Mercado Extra; Uru: 14 Devoto Express; Arg: 1 Petit Libertad).

## Fortaleza comercial:

- ✓ Rebote ventas de hipermercado (Col), desempeño por encima del mercado (Uru) y ganancia de participación de mercado (Bra).
- ✓ Satisfacción de clientes de Grupo Éxito de 4.35 / 5 por Invamer Gallup en Colombia.

## Hechos financieros destacados:

- ✓ Crecimiento de Ebitda en Colombia y Uruguay a pesar de un ambiente macro retador.
- ✓ Negocio de Comercio electrónico rentable en Colombia (margen Ebitda ~5%, ventas +23%).
- ✓ Desapalancamiento consistente de la holding con DFN ajustada /Ebitda de 3.1x (vs 3.2x 2016E, 3.8x 2015A).

## Logros en Gobierno Corporativo:

- ✓ Adopción de OECD Guía de Gobierno Corporativo en Colombia.
- ✓ Comités de Auditoria y Conflicto de Interés exclusivamente conformado por miembros independientes. .

## Logros de Sostenibilidad:

- ✓ Inclusión en índice DJS para Mercados emergentes (52 puntos vs 44 promedio de la industria).
- ✓ Fundación Éxito ayudó a 38.000 niños.
- ✓ Comercio sostenible con 1.300 aliados y 86% compras directas a productores locales.

# 4T16 Hechos destacados

**Capex Consolidado** fue COP\$525.000 M en 4T16 y COP\$2.05 Bn en 2016 (70% en expansion, 30% en mantenimiento).

- Inversiones Colombia COP\$565.000 M en 2016 (38% en expansion inmobiliaria).

## Proceso de simplificación Corporativa:

1. Integración de Cnova Brasil y Via Varejo:
  - ✓ Para fortalecer el liderazgo de Via Varejo en no alimentos.
2. Anuncio de desinversión de Via Varejo:
  - ✓ Foco en Alimentos en Brasil.
  - ✓ Posicionamiento como retailer de alimentos líder en Sur América.

## Lanzamiento de Viva Malls:

- ✓ Vehículo inmobiliario entre Exito y Fondo Inmobiliario Colombia (FIC).
- ✓ Inversión por COP\$773.000 M por FIC.
- ✓ Grupo Exito controla el vehículo con 51% de participación.
- ✓ Portafolio de 14 activos (12 en operación, 2 en construcción).
- ✓ Avaluado en COP\$1.6 Bn, Cap Rate 8.7% a 8.8% y 434,000 m2 de area arrendable.



# Palancas comerciales clave en Latam

## Modelo Comercial



Implementación del **modelo comercial Argentino** en los 4 países

Más de **1.000 SKUs**



Modelo comercial con tendencia de resultados positivos en **volúmenes, tiquetes, y participación de Mercado.**

## Modelo Textil

**Modelo Textil colombiano**

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

**Brazil:** 4 alm; +60 pb en la mezcla de ventas.



## Precios insuperables

Volumen aumentó +80% en Colombia y +30% en Brasil  
Buena alternativa para competir con discounters



## Productos Frescos

Evolución positiva en volúmenes junto con mejora en la merma y en los márgenes.



# 4T– FY16 Seguimiento a la estrategia de expansión

## Expansión en Retail 4T16: 33 aperturas

- ✓ Colombia: 10 alm (9 Éxito, 1 Surtimax).
- ✓ Brazil<sup>(1)</sup>: 18 alm (9 Minuto Pao de Açúcar, 8 Assaí, 1 Pao de Açúcar).
- ✓ Uruguay: 4 Devoto Express .
- ✓ Argentina: 1 Petit Libertad.

## Total expansion Retail 2016: 76 aperturas

- ✓ **Total Almacenes 2016: 1.576** (Col:566, Bra <sup>(1)</sup>:904, Uru:79; Arg:27) - **2.79 millones de m2.**

## Expansión Real Estate 2016

- **Colombia:**
  - +75k m2 GLA (65k Viva B/quilla, 10k Viva La Ceja), la expansión inmobiliaria más grande de cualquier operador en Colombia.
  - Total 584k m2 of GLA (308k m2 de área arrendable contribuida al portafolio de Viva Malls)
- **Argentina:**
  - 15k sqm adicionales de área arrendable (CC Salta y Chaco ; Total 160k M2 de GLA.



Viva La Ceja (Sep/16)



Viva Barranquilla (Nov/16)



Paseo Salta, Argentina (Sep/16)



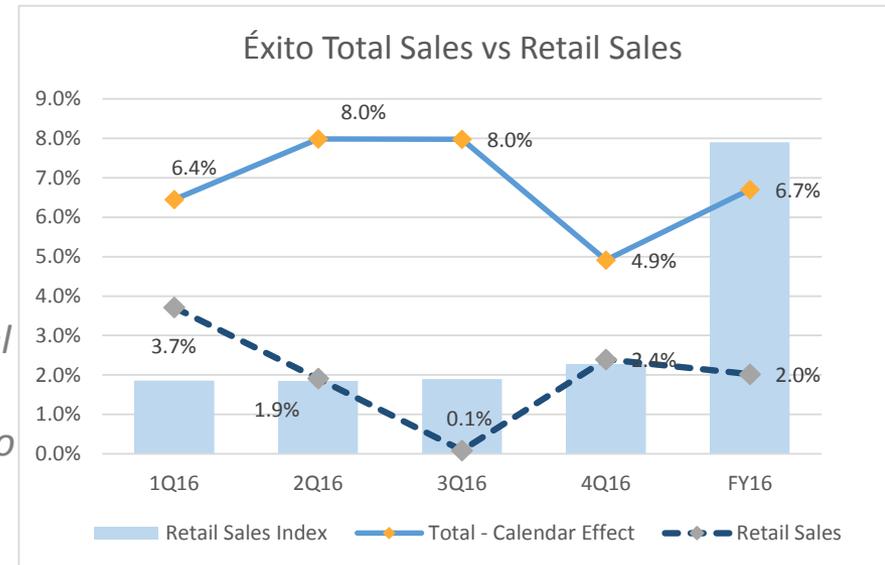
(1) Almacenes en Brasil no incluyen farmacias, Estaciones de gasolina y Almacenes de la operación discontinua de Via Varejo.

# Desempeño de ventas: Colombia

*Sólidas ventas y crecimiento en ventas mismos metros a pesar de un macro ambiente retador*

	4T16			Ajustado por efecto calendario		2016		
	Total ventas en millones de pesos	% Var. Ventas totales	%Var. Ventas mismos metros	% Var. Ventas totales	%Var. Ventas mismos metros	Total ventas en millones de pesos	% Var. Ventas totales <sup>(1)</sup>	%Var. Ventas mismos metros
<b>Total Colombia</b>	<b>3,096,871</b>	<b>4.6%</b>	<b>3.1%</b>	<b>4.9%</b>	<b>3.4%</b>	<b>10,995,818</b>	<b>6.9%</b>	<b>4.4%</b>
Éxito	2,172,371	6.2%	3.9%	6.7%	4.4%	7,491,803	7.4%	5.3%
Carulla <sup>(2)</sup>	429,223	3.4%	1.2%	3.1%	0.9%	1,570,180	5.2%	3.8%
Descuento	422,670	-0.5%	0.4%	0.1%	1.0%	1,647,400	4.9%	3.5%
B2B <sup>(3)</sup>	65,360	26.7%	N/A	26.7%	N/A	218,847	35.4%	N/A

- **Las ventas de Éxito superaron las del Mercado retail en Colombia a pesar de la inflación, la reforma tributaria, el efecto del Niño y la huelga de transportadores.**
- Una marca **Éxito más sólida y respuesta de clientes positiva** a las **actividades comerciales.**
- Rebote de los **hipermercados** en 2016 impulsada por el crecimiento de las ventas de textiles (+18%).
- **Frescos y hogar de Carulla** con crecimiento doble dígito y ventas en todas las regiones.
- B2B beneficiado por **1.300 Aliados y Surtimayorista (C&C).**



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

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

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

# 4T y 2016 Resultados Operacionales: Colombia

*Márgenes competitivos a pesar de la situación macro*

Colombia	4Q16	4Q15	4Q16/15	FY16	FY15	FY16/15
	In COP M	In COP M		In COP M	In COP M	
<b>Sales</b>	<b>3,096,871</b>	<b>2,960,418</b>	<b>4.6%</b>	<b>10,995,818</b>	<b>10,285,199</b>	<b>6.9%</b>
<b>Other Revenues</b>	<b>115,422</b>	<b>91,387</b>	<b>26.3%</b>	<b>422,068</b>	<b>333,446</b>	<b>26.6%</b>
<b>Net Revenues</b>	<b>3,212,293</b>	<b>3,051,805</b>	<b>5.3%</b>	<b>11,417,886</b>	<b>10,618,645</b>	<b>7.5%</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>817,495</b>	<b>776,359</b>	<b>5.3%</b>	<b>2,835,933</b>	<b>2,607,959</b>	<b>8.7%</b>
<i>Gross Margin</i>	<i>25.4%</i>	<i>25.4%</i>		<i>24.8%</i>	<i>24.6%</i>	
<b>SG&amp;A Expenses</b>	<b>-568,888</b>	<b>-520,071</b>	<b>9.4%</b>	<b>-2,240,838</b>	<b>-2,012,300</b>	<b>11.4%</b>
<i>SG&amp;A /Net Revenues</i>	<i>-17.7%</i>	<i>-17.0%</i>		<i>-19.6%</i>	<i>-19.0%</i>	
<b>Recurring Operating Income</b>	<b>248,607</b>	<b>256,288</b>	<b>-3.0%</b>	<b>595,095</b>	<b>595,659</b>	<b>-0.1%</b>
<i>Recurring Operating margin</i>	<i>7.7%</i>	<i>8.4%</i>		<i>5.2%</i>	<i>5.6%</i>	
<b>Recurring EBITDA</b>	<b>306,611</b>	<b>312,847</b>	<b>-2.0%</b>	<b>832,750</b>	<b>806,903</b>	<b>3.2%</b>
<i>Recurring EBITDA margin</i>	<i>9.5%</i>	<i>10.3%</i>		<i>7.3%</i>	<i>7.6%</i>	

- **Ingresos Operacionales** aumentaron por encima de la inflación, mayores ingresos de los negocios complementarios.
- **Utilidad bruta** por mejoras en productividad a pesar de una alta inflación, la huelga de transportadores y el fenómeno del niño.
- **GA&V** aumentaron por mayores salarios, costos de ocupación y servicios públicos.
- **Utilidad operacional y márgenes EBITDA** permanecieron competitivos con esfuerzos en productividad parcialmente afectados por mayores gastos por tendencia inflacionaria. .

# Desempeño de Ventas: Brazil

Recuperación de los hipermercados Extra, sólidas ventas de Assaí y consistente plan de expansión.

	4T16			2016		
	Ventas totales en millones de pesos	% Var. Ventas totales <sup>(1)</sup>	% Var. Ventas mismos metros <sup>(1)</sup>	Ventas totales en millones de pesos	% Var. Ventas totales <sup>(1)</sup>	% Var. Ventas mismos metros
Total Brazil	10,530,146	12.1%	7.7%	36,182,414	11.4%	6.7%

## Assaí:

- Aumentó su contribución a las ventas <sup>(1)</sup> del segmento alimentos a **36.2%**.
- 400 pb de ganancia de **cuota de Mercado**.
- Crecimiento doble dígito del **tráfico de clientes**.
- +2.5x en ventas por conversiones de Extra.

**Multivarejo:** Mejor trimestre de 2016 en ventas mismos metros.

**Extra:** Rebote de los hipermercados.

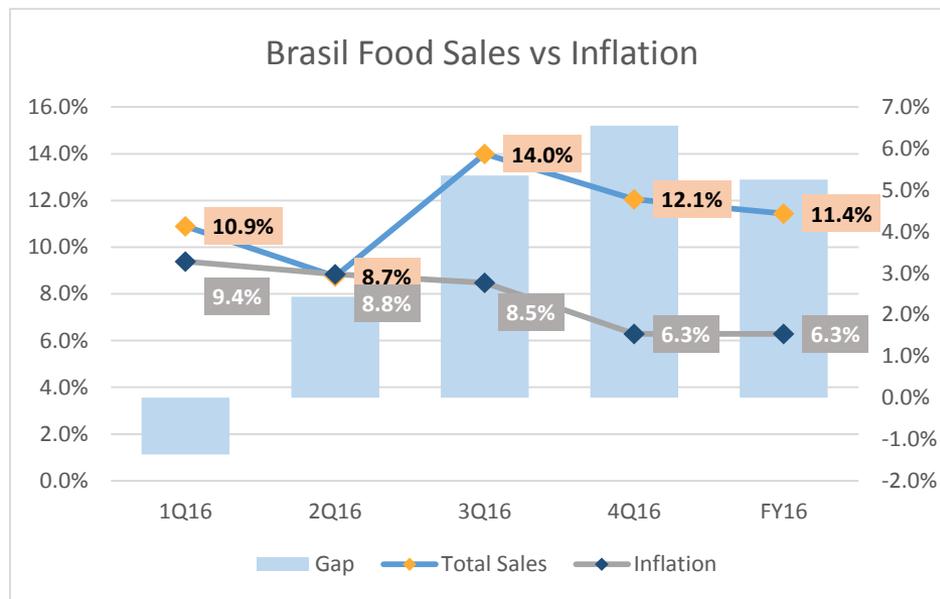
- **Ganancia de cuota de Mercado** en volúmenes en 9 meses (+50pb en 4T).
- Éxito confirmado de las actividades comerciales.
- Positive SSS non-food performance.

**Pao:** Resiliente a la competencia con ganancia de Mercado estable en los últimos 2 años.

- Incremento del monitoreo del programa Mais.

**Proximidad:** aumento de ventas por encima de inflación

- Expansion focus in Minuto Pao de Açucar.
- 102 nuevos **Aliados Compre Bem**.



**Ventas por encima de inflación y niveles de ventas mismos metros de alimentos sobresalientes en medio de una tendencia de inflación decreciendo en Brasil.**

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

# 4T- 2016 Resultados Operacionales: Brasil

Continuidad de los esfuerzos en productividad y control del gasto.

Brazil Segmento Alimentos	4T16	4T15		4T15		2016	2015		2015	
	En millones de pesos	En millones de pesos	4T16/15	Proforma (1) En millones de pesos	4T16/15 Proforma	En millones de pesos	En millones de pesos	2016/15	Proforma 1 In COP M	2016/15 Proforma
Ventas	10,530,146	8,323,055	26.5%	8,356,583	26.0%	36,182,414	10,595,904	241.5%	30,634,814	18.1%
Otros Ingresos Operacionales	155,588	25,452	511.3%	25,659	506.4%	226,527	32,023	607.4%	89,170	154.0%
Ingresos Operacionales	10,685,734	8,348,507	28.0%	8,382,242	27.5%	36,408,941	10,627,927	242.6%	30,723,984	18.5%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	2,457,937 23.0%	2,108,848 25.3%	16.6%	2,122,715 25.3%	15.8%	8,358,848 23.0%	2,667,436 25.1%	213.4%	7,495,525 24.4%	11.5%
Gastos de Adm y Ventas <i>GA&amp;V /Ing Operacionales</i>	-1,986,005 -18.6%	-1,579,739 -18.9%	25.7%	-1,579,132 -18.8%	25.8%	-7,167,186 -19.7%	-2,019,714 -19.0%	254.9%	-6,056,825 -19.7%	18.3%
Utilidad operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	471,932 4.4%	529,109 6.3%	-10.8%	543,583 6.5%	-13.2%	1,191,662 3.3%	647,722 6.1%	84.0%	1,438,700 4.7%	-17.2%
EBITDA recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	642,526 6.0%	664,846 8.0%	-3.4%	678,505 8.1%	-5.3%	1,818,334 5.0%	827,644 7.8%	119.7%	1,980,715 6.4%	-8.2%

- Ingresos operacionales proforma aumentaron **+27.5% en 4T16 y +18.5% en 2016**.
- El **margen** bruto incluyó la alta participación de **Assaí**, y las actividades comerciales de Extra, que favorecieron los volúmenes de venta y **ganancias de cuota de Mercado**.
- **Utilidad operacional Recurrente** reflejó la contracción del margen que se compensó con la **optimización de los gastos** de la Compañía a pesar de la inflación y la expansión orgánica principalmente en Assaí.
- **Margen de EBITDA recurrente** proforma fue 6.0% en 4T16 y 5.0% en 2016. Para resaltar, la contribución del margen de los Almacenes Extra convertido a Assaí.

(1) Las cifras:  
Incluyen los efectos de la reclasificación de Companhia Brasileira de Distribuição – CBD resultados provenientes los ajustes registrados por esa subsidiaria en relación con la investigación sobre Cnova N.V.

Incluye el efecto de los ajustes por la finalización del proceso de PPA relativo a la adquisición de control de Companhia Brasileira de Distribuição - CBD, según IFRS 3- Combinación de negocios.

Incluye los efectos de la reclasificación de Via Varejo S.A. como operación discontinua para efectos de comparabilidad con 2016.

# 4T-2016 Ventas y Resultados Operacionales: Uruguay

## Sólido margen EBITDA y liderazgo en proximidad

Uruguay	4T16	4T15	4T16/15	2016	2015	2016/15
	En millones de pesos	En millones de pesos		En millones de pesos	En millones de pesos	
<b>Ventas</b>	<b>653,421</b>	<b>599,505</b>	<b>9.0%</b>	<b>2,376,064</b>	<b>2,122,911</b>	<b>11.9%</b>
<b>Otros Ingresos Operacionales</b>	<b>8,954</b>	<b>17,351</b>	<b>-48.4%</b>	<b>26,363</b>	<b>40,099</b>	<b>-34.3%</b>
<b>Ingresos Operacionales</b>	<b>662,375</b>	<b>616,856</b>	<b>7.4%</b>	<b>2,402,427</b>	<b>2,163,010</b>	<b>11.1%</b>
<b>Utilidad bruta</b> <i>Margen bruto</i>	<b>230,642</b> <b>34.8%</b>	<b>216,629</b> <b>35.1%</b>	<b>6.5%</b>	<b>832,558</b> <b>34.7%</b>	<b>747,304</b> <b>34.5%</b>	<b>11.4%</b>
<b>Gastos de Adm y Ventas</b> <i>GA&amp;V /Ing Operacionales</i>	<b>-184,348</b> <b>-27.8%</b>	<b>-177,501</b> <b>-28.8%</b>	<b>3.9%</b>	<b>-651,931</b> <b>-27.1%</b>	<b>-616,796</b> <b>-28.5%</b>	<b>5.7%</b>
<b>Utilidad operacional recurrente</b> <i>Margen operacional recurrente</i>	<b>46,294</b> <b>7.0%</b>	<b>39,128</b> <b>6.3%</b>	<b>18.3%</b>	<b>180,627</b> <b>7.5%</b>	<b>130,508</b> <b>6.0%</b>	<b>38.4%</b>
<b>EBITDA recurrente</b> <i>Margen EBITDA recurrente</i>	<b>52,000</b> <b>7.9%</b>	<b>52,274</b> <b>8.5%</b>	<b>-0.5%</b>	<b>188,409</b> <b>7.8%</b>	<b>169,301</b> <b>7.8%</b>	<b>11.3%</b>

- **Crecimiento en ventas** por encima de inflación y beneficiado por la expansión de **Devoto Express** (total de 24 alm: 4 aperturas en 4T16, 14 aperturas en 2016).
- Grupo Éxito, la única compañía expandiéndose en **proximidad** en Uruguay.
- **Ventas mismos metros de 8.3%<sup>(1)</sup> en 2016** impulsado por el Desempeño de **alimentos** y **textiles**.
- **Utilidad operacional recurrente (+38.4%) y un sólido margen Ebitda (7.8%) en 2016** beneficiados de las **eficiencias comerciales** y mejoras en productividad con una reducción en gastos en medio de una tendencia inflacionaria que impactó los costos de ocupación, los salaríes y gastos de mercadeo.

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

# 4T-2016 Ventas y Resultados Operacionales: Argentina

*Libertad superó al Mercado a pesar de las condiciones macroeconómicas retadoras.*

Argentina	4T16	4T15		4T15		FY16	2015		2015	
	En millones de pesos	En millones de pesos	4T16/15	Proforma(1) In COP M	4T16/15 Proforma	In COP M	In COP M	FY16/15	Proforma (1) In COP M	2016/15 Proforma
<b>Ventas</b>	<b>363,878</b>	<b>468,264</b>	<b>-22.3%</b>	<b>463,746</b>	<b>-21.5%</b>	<b>1,324,595</b>	<b>595,882</b>	<b>122.3%</b>	<b>1,511,664</b>	<b>-12.4%</b>
<b>Otros Ingresos Operacionales</b>	<b>28,835</b>	<b>32,152</b>	<b>-10.3%</b>	<b>29,147</b>	<b>-1.1%</b>	<b>100,772</b>	<b>41,817</b>	<b>141.0%</b>	<b>95,656</b>	<b>5.3%</b>
<b>Ingresos Operacionales</b>	<b>392,713</b>	<b>500,416</b>	<b>-21.5%</b>	<b>492,893</b>	<b>-20.3%</b>	<b>1,425,367</b>	<b>637,699</b>	<b>123.5%</b>	<b>1,607,320</b>	<b>-11.3%</b>
<b>Utilidad bruta</b> <i>Margen bruto</i>	<b>148,089</b> 37.7%	<b>184,275</b> 36.8%	<b>-19.6%</b>	<b>179,813</b> 36.5%	<b>-17.6%</b>	<b>515,636</b> 36.2%	<b>236,458</b> 37.1%	<b>118.1%</b>	<b>578,852</b> 36.0%	<b>-10.9%</b>
<b>Gastos de Adm y Ventas</b> <i>GA&amp;V /Ing Operacionales</i>	<b>-117,626</b> -30.0%	<b>-147,320</b> -29.4%	<b>-20.2%</b>	<b>-143,483</b> -29.1%	<b>-18.0%</b>	<b>-460,880</b> -32.3%	<b>-192,454</b> -30.2%	<b>139.5%</b>	<b>-500,833</b> -31.2%	<b>-8.0%</b>
<b>Utilidad operacional recurrente</b> <i>Margen operacional recurrente</i>	<b>30,463</b> 7.8%	<b>36,955</b> 7.4%	<b>-17.6%</b>	<b>36,330</b> 7.4%	<b>-16.1%</b>	<b>54,756</b> 3.8%	<b>44,004</b> 6.9%	<b>24.4%</b>	<b>78,019</b> 4.9%	<b>-29.8%</b>
<b>EBITDA recurrente</b> <i>Margen EBITDA recurrente</i>	<b>34,048</b> 8.7%	<b>42,151</b> 8.4%	<b>-19.2%</b>	<b>41,167</b> 8.4%	<b>-17.3%</b>	<b>68,839</b> 4.8%	<b>50,980</b> 8.0%	<b>35.0%</b>	<b>95,323</b> 5.9%	<b>-27.8%</b>

- Crecimiento en **ventas** <sup>(1)</sup> y **SSS** <sup>(1)</sup> de 20.3% en 4T16 y de 25.4% en 2016 por encima del Desempeño negativo del retail argentino (-8.2% Oct, -8.5% Nov, -5.4% Dic-fuente CAME). Las ventas se vieron afectadas por el tipo de cambio en pesos colombianos.
- **Libertad** fortaleció su participación de Mercado en el país a pesar de la tendencia negativa de confianza del consumidor.
- **Ingresos operacionales** impulsados por actividades comerciales e ingresos inmobiliarios (+53%).
- **Margen bruto y GA&V**, reflejaron la inflación y sus efectos en los servicios públicos, contratos de IT y gastos de mercadeo.
- **Utilidad operacional recurrente y margen Ebitda** beneficiados por los gastos creciendo por debajo de inflación producto del enfoque consistente de la compañía en control de costos y gastos.

(1) Variaciones en moneda local

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

# Resultados Financieros Consolidados

Información financiera proforma permite una base comparable anual.

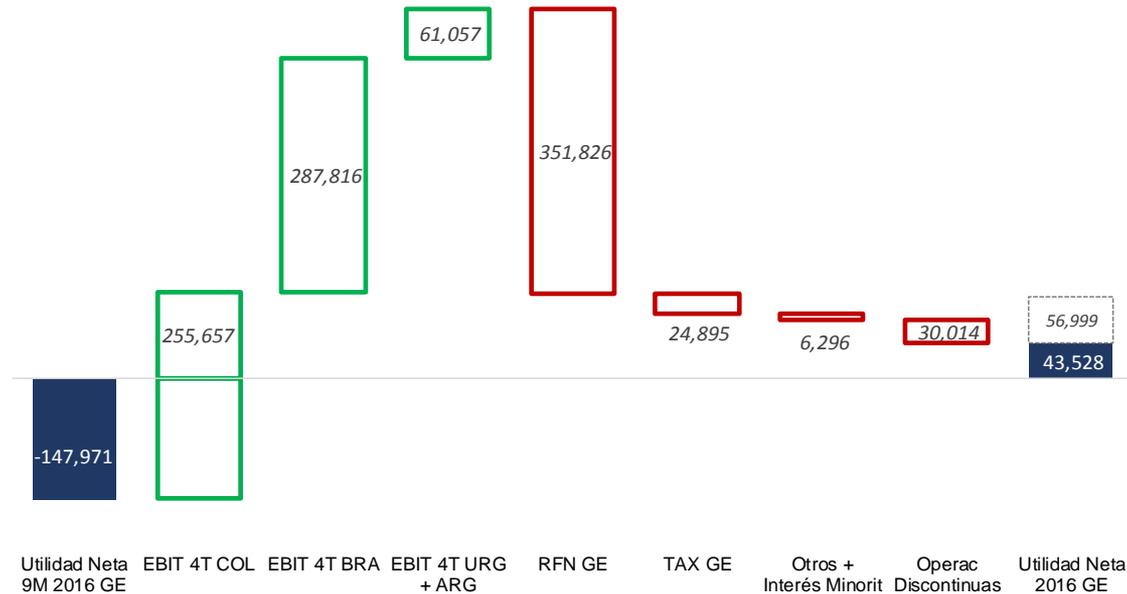
Estado de Resultados Consolidado	FY16	FY15		FY15	FY16/15
	En millones de pesos	En millones de pesos	FY16/15	En millones de pesos	
<b>Ingresos operacionales</b>	<b>51,639,433</b>	<b>24,045,971</b>		<b>45,104,671</b>	<b>114.8%</b>
<b>Utilidad bruta</b>	<b>12,539,878</b>	<b>6,258,418</b>		<b>11,426,948</b>	<b>100.4%</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>2,233,535</b>	<b>42.6%</b>
% /ingresos Operacionales	3.9%	6%		5.0%	
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>1,578,271</b>	<b>1,350,362</b>		<b>2,063,503</b>	<b>16.9%</b>
% /ingresos Operacionales	3.1%	6%		4.6%	
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>380,270</b>	<b>1,268,082</b>		<b>1,326,692</b>	<b>-70.0%</b>
% /ingresos Operacionales	0.7%	5%		2.9%	
<b>Provisión de Impuestos</b>	<b>-167,814</b>	<b>-387,683</b>		<b>-485,389</b>	<b>-56.7%</b>
% /ingresos Operacionales	-0.3%	-2%		-1.1%	
<b>Utilidad Neta de Operaciones continuas</b>	<b>212,456</b>	<b>880,399</b>		<b>841,303</b>	<b>-75.9%</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>-501,005</b>	<b>203.5%</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>44,846</b>	<b>-2191.1%</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>295,452</b>	<b>-92.4%</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 juste 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*

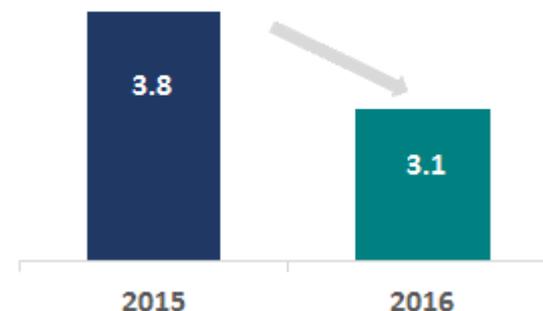
- Distribución del 50% de la utilidad a los accionistas.
- Propuesta sujeta a la aprobación de la Asamblea General de accionistas a celebrarse en Marzo 31 de 2017.

(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.

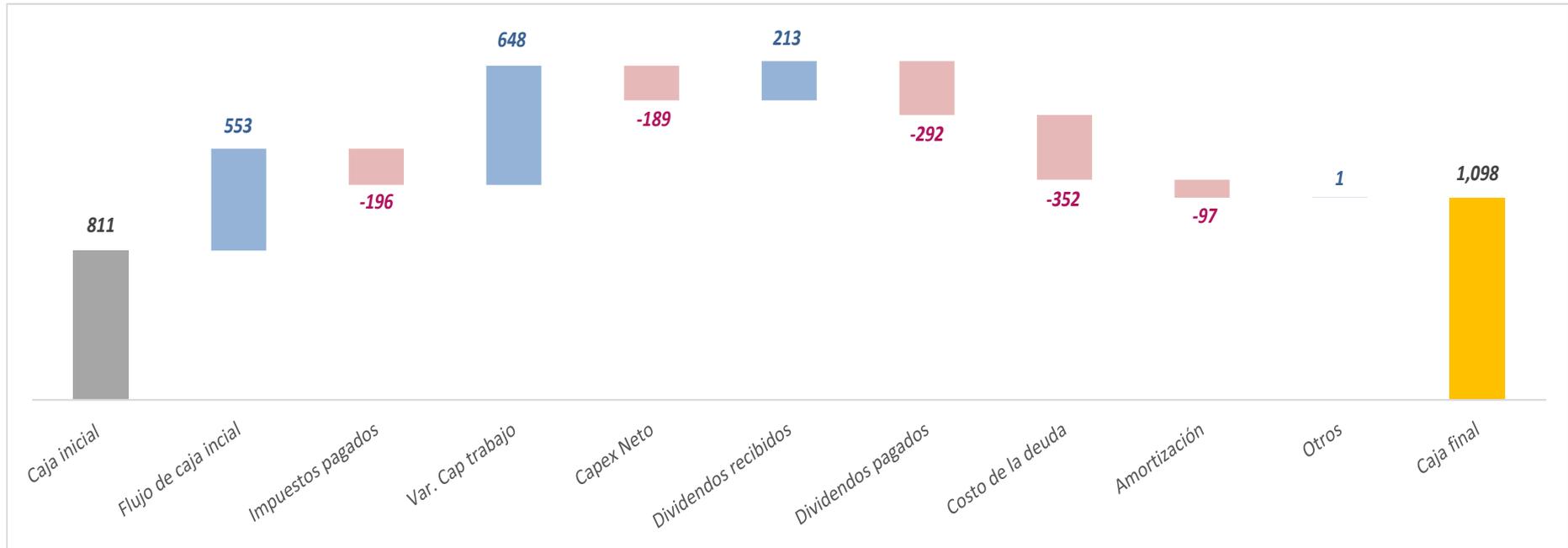
(1) EBITDA ajustado: EBITDA holding + Dividendos recibidos de las subsidiarias .

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

# Flujo de caja de la Holding

La posición de caja aumentó en 2016 en COP \$288.000 M principalmente por mejoras en el capital de Trabajo.

## Posición de caja



Cifras en billones de pesos

**Amortización de deuda y un mayor costo de deuda fueron compensados con un mayor flujo de caja operacional, mejoras en capital de Trabajo y el incremento de los dividendos de las subsidiarias.**

# Panorama de las sinergias 2015-16

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



**Dic/15**

- ✓ Redefinición de la estructura corporativa.
- ✓ 15 proyectos a ejecutar.
- ✓ Identificación de la firma de consultoría

**accenture**

**Mar/16**

- ✓ 1<sup>st</sup> encuentro LatAm en Colombia.



**May/16**

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



**Sep/16**

Lanzamiento del modelo textil en Argentina



**Ene/16**

- ✓ Oficina de Integración
- ✓ Apertura del primer Fresh Market en Uruguay.
- ✓ Compras conjuntas.

**Abr/16**

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



**Sep/15**

- ✓ Adquisición de GPA y Libertad



# Seguimiento a la estrategia – Actividades conjuntas

## Compras conjuntas de alimentos

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

**330**

Contenedores

## Acuerdos exitosamente negociados

con proveedores multinacionales de primera línea, mejorando los términos en la región.

Como resultado de las ruedas de negocios Latam, los proveedores exportan a los países donde el Grupo tiene plataforma retail:

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



# Seguimiento a la estrategia – Modelo Textil

Libertad implementa el modelo Textil colombiano



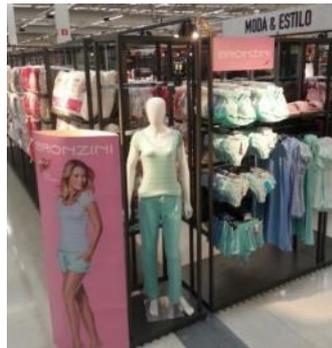
## 4 almacenes

Con la nueva propuesta textil

## +100 pb

Ha aumentado el peso del textil en la mezcla de ventas en los Almacenes piloto.

Extra renovó la categoría textil inspirado en el modelo colombiano.



## 4 almacenes

Con la nueva propuesta textil

## +60 pb

Ha aumentado el peso del textil en la mezcla de ventas en los Almacenes piloto.

# Seguimiento a la estrategia– Formatos y Marcas

## Cash & Carry | Aliados

Desplegando una **capacidad unificada de ejecución** en la región.

### Assaí en Brazil



### SurtiMayorista en Colombia



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

**1** Almacén abierto en Bogotá en 2016

### Modelo de “Aliados” en Brasil

Colombia soporta a Brasil en la implementación del modelo de Aliados.



Before



After

**102**

Aliados en 2016

Alta aceptación en el **Mercado de vecindad** en São Paulo

# Seguimiento a la estrategia– Real Estate Argentina



## Transformación de galerías Salta y Chaco en centros comerciales

**+15,000**

Metros cuadrados de nuevo  
GLA

**160,000**

Total área arrendable de  
Libertad



Las sinergias impulsando una  
integración de la operación  
entre Brasil, Colombia,  
Uruguay y Argentina



Beneficios de USD\$25  
M en 2016  
USD\$50-60 M  
esperados en 2017

# 2016 Guidance inicial y resultados finales

## Colombia

Guidance	Resultado
Crecimiento doble dígito de las ventas	✓ <u>Objetivo alcanzado:</u> crecimiento total de 7.5%.
Expansión Retail enfocada en almacenes Éxito (+20k m2 de área de ventas)	✓ <u>Objetivo alcanzado:</u> 23 Almacenes abiertos (18 Exito) total de 19.5k m2. <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Exitoso lanzamiento del primer Cash and Carry en el país.</li> <li>○ Lanzamiento del primer piloto de franquicias y aceleración de “Aliados”.</li> </ul>
Capex Retail entre COP\$300.000 M and COP\$350.000 M	✓ <u>Objetivo alcanzado:</u> COP\$350.000 M en retail <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Valor adicional de COP\$215.000 M para la expansión de real estate.</li> </ul>
Expansión en Real Estate de 70k m2 de GLA y lanzamiento del vehículo.	✓ <u>Objetivo alcanzado:</u> +75k m2 de GLA (Viva B/quilla, Viva La Ceja). ✓ Creación de Viva Malls, el vehículo de real estate en alianza con FIC.

## Brasil

Guidance	Resultado
Crecimiento de ventas de un dígito bajo	✓ <u>Objetivo alcanzado:</u> Ventas de alimentos crecieron 11.4% <sup>(1)</sup> .
Expansión Retail enfocado en Assaí y Almacenes de proximidad	✓ <u>Objetivo alcanzado:</u> Apertura de 30 Almacenes (13 Assaí, 14 Minuto Pao de Açúcar, 2 Pao de Açúcar a 1 Minimercado Extra). <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Exitoso lanzamiento del modelo de negocio “Aiados” con 102 socios.</li> </ul>
Capex esperado de cerca de R\$1.5 Bn	✓ <u>Objetivo alcanzado</u>

(1) Resultado relacionado solo al negocio de alimentos vs el anterior guidance anunciado, el cual incluía el segmento discontinuado de no alimentos y el e-commerce.

# 2016 Guidance inicial y resultados finales

## Uruguay

Guidance	Resultado
Incrementar participación de Mercado y fortalecer el formato de conveniencia y de e-commerce	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ <u>Objetivo alcanzado</u>: apertura de 14 Almacenes de conveniencia (Devoto express).</li><li>✓ +1.6% de participación de Mercado Ganado.</li></ul>
Expected Capex between COP\$100.000 M and COP\$150.000 M	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Capex de COP\$88k M en su mayoría relacionado con expansión retail.</li></ul>

## Argentina

Guidance	Resultado
Expansión del negocio de real estate con la creación de cerca de 50k m2 de GLA en los próximos 3 años.	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ <u>Objetivo alcanzado</u>: +15k m2 de GLA en 2016, para un total de 160k m2 de GLA.</li></ul>
Capex entre COP\$40.000 M and COP\$60.000 M	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ <u>Objetivo alcanzado</u>:: Capex de COP\$40.000 M.</li></ul>

# 2016 Initial Guidance and Final Results

## LatAm

Guidance	Resultado
<p>Consolidación de la estructura de administración</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <u>Objetivo alcanzado</u>: redefinición de la estructura corporativa con cambios en administradores clave:               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Corporativo: Manfred Gartz – VP Financiero LatAm, Jose Loaiza – VP de Negocios internacionales.</li> <li>○ Colombia: Carlos Diez – Presidente de Retail Colombia, Camilo Gallego – VP de Servicios compartidos.</li> <li>○ Brazil: Luis Moreno – VP de Multivarejo, Marcos Samaha – COO Multivarejo.</li> <li>○ Uruguay: Guillermo Destefanis – Director General de Devoto.</li> <li>○ Argentina: Jean Christophe Tijeras – Presidente de Libertad.</li> </ul> </li> <li>✓ Integración de Cnova Brasil y Via Varejo.</li> <li>✓ Proceso de venta en curso de Via Varejo para enfocarse en el segmento de alimentos.</li> </ul>
<p>Sinergias: USD\$5 millones obtenidos en 2015, esperadas de USD\$ 15-25 M en 2016</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <u>Objetivo alcanzado</u>: USD\$25 M en utilidad operacional en 2016.</li> </ul>
<p>Deuda neta ajustada/ Ebitda ratio a nivel holding a aprox 3.2x y disminución de inventarios de 4 a 5 días</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <u>Objetivo alcanzado</u>: Reducción progresiva de Deuda neta ajustada / Ebitda de 3.8x en 2015 to 3.1x en 2016.</li> <li>✓ Optimización de capital de Trabajo con una reducción de 5 días de inventarios.</li> </ul>

# Guía 2017

## Plataforma 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.

# Perspectivas 2017

- 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

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

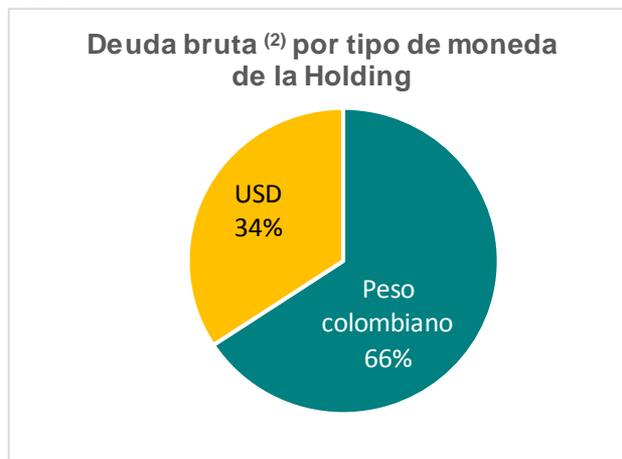
# Información Financiera Adicional

## 1. Deuda

### Deuda neta por país

Diciembre 31, 2016 (millones de pesos)	Colombia	Uruguay	Brazil	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	567,831	376,734	2,824,100	-	3,768,666
Deuda de largo plazo	3,499,454	-	2,690,584	-	6,190,038
<b>Total deuda bruta <sup>(1)</sup></b>	<b>4,067,285</b>	<b>376,734</b>	<b>5,514,684</b>	-	<b>9,958,704</b>
Efectivo y equivalentes al efectivo	1,175,860	131,145	4,724,329	86,510	6,117,844
<b>Deuda Neta</b>	<b>2,891,426</b>	<b>245,589</b>	<b>790,355</b>	-	<b>3,840,860</b>

(1) Deuda sin garantías contingentes y cartas de crédito



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

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

31 Diciembre 2016, (millones de COP)	Valor nominal	Naturaleza de la tasa de interés	Fecha de emisión	Al 31 de Dic 2016
Largo plazo	1,850,000	Variable	21/08/2015	1,752,505
Mediano plazo	838,000	Variable	21/12/2015	838,000
Mediano plazo en USD <sup>(3)</sup>	1,350,320	Variable	21/12/2015	1,350,320
<b>Total gross debt</b>	<b>4,038,320</b>			<b>3,940,825</b>

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

# Información Financiera Adicional

## 2. EBIT – EBITDA – Capex por país

	Colombia	Brazil	Uruguay	Argentina	Consolidado
En millones de pesos	2016	2016	2016	2016	2016
<b>Ingresos Operacionales</b>	11,417,886	36,408,941	2,402,427	1,425,367	51,639,433
<b>Utilidad bruta</b>	2,835,933	8,358,848	832,558	515,636	12,539,878
<i>% /Ingresos operacionales</i>	24.8%	23.0%	34.7%	36.2%	24.3%
<b>Gastos de administración y ventas</b>	-2,003,183	-6,540,514	-644,149	-446,797	-9,631,547
<i>% /Ingresos operacionales</i>	-17.5%	-18.0%	-26.8%	-31.3%	-18.7%
<b>Depreciaciones y amortizaciones</b>	-237,655	-626,672	-7,782	-14,083	-886,192
<b>Total Gastos de administración y ventas</b>	-2,240,838	-7,167,186	-651,931	-460,880	-10,517,739
<i>% /Ingresos operacionales</i>	-19.6%	-19.7%	-27.1%	-32.3%	-20.4%
<b>Utilidad operacional recurrente</b>	595,095	1,191,662	180,627	54,756	2,022,139
<i>% /Ingresos operacionales</i>	5.2%	3.3%	7.5%	3.8%	3.9%
<b>Ingresos y gastos no recurrentes</b>	-50,520	-365,130	-23,198	-5,021	-443,870
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	544,575	826,532	157,429	49,735	1,578,271
<i>% /Ingresos operacionales</i>	4.8%	2.3%	6.6%	3.5%	3.1%
<b>EBITDA recurrente</b>	832,750	1,818,334	188,409	68,839	2,908,331
<i>% /Ingresos operacionales</i>	7.3%	5.0%	7.8%	4.8%	5.6%
<b>EBITDA no recurrente</b>	782,230	1,453,204	165,211	63,818	2,464,463
<i>% /Ingresos operacionales</i>	6.9%	4.0%	6.9%	4.5%	4.8%
<b>Ingreso financiero neto</b>	-458,064	-792,549	7,899	-19,039	-1,261,753
<b>CAPEX</b>					
En millones de pesos	563,523	1,355,443	88,128	40,895	2,047,989
En moneda local ('000 millones)	563,523	1,544	869	197	

Nota: Cifras consolidadas incluyen eliminaciones y ajustes

# Información Financiera Adicional

## 3. Estados Financieros Proforma 2015

Estado de Resultados Consolidados	4T16	4T15		4T15 Proforma 1		2016	2015		2015 Proforma 1	
	In COP M	In COP M	4T16/15	In COP M	4T16/15 Proforma	In COP M	In COP M	FY16/15	In COP M	FY16/15 Proforma
Ventas	14,642,041	12,351,664	18.5%	12,379,467	18.3%	50,867,511	23,598,803	115.6%	44,546,300	14.2%
Otros Ingresos	305,446	166,188	83.8%	163,541	86.8%	771,922	447,168	72.6%	558,371	38.2%
<b>Ingresos Operacionales</b>	<b>14,947,487</b>	<b>12,517,852</b>	<b>19.4%</b>	<b>12,543,008</b>	<b>19.2%</b>	<b>51,639,433</b>	<b>24,045,971</b>	<b>114.8%</b>	<b>45,104,671</b>	<b>14.5%</b>
Costo de ventas	-11,296,021	-9,232,452	22.4%	-9,244,671	22.2%	-39,099,555	-17,787,553	119.8%	-33,677,723	16.1%
%/Ingresos operacionales	-75.6%	-74%		-73.7%		-75.7%	-74.0%		-74.7%	
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>3,651,466</b>	<b>3,285,400</b>	<b>11.1%</b>	<b>3,298,337</b>	<b>10.7%</b>	<b>12,539,878</b>	<b>6,258,418</b>	<b>100.4%</b>	<b>11,426,948</b>	<b>9.7%</b>
%/Ingresos operacionales	24.4%	26%		26.3%		24.3%	26.0%		25.3%	
Gastos de administracion y ventas	-2,616,281	-2,213,281	18.2%	-2,214,426	18.1%	-9,631,547	-4,403,590	118.7%	-8,384,057	14.9%
%/Ingresos operacionales	-17.5%	-18%		-17.7%		-18.7%	-18.3%		-18.6%	
Depreciaciones y amortizaciones	-237,889	-210,638	12.9%	-209,464	13.6%	-886,192	-436,935	102.8%	-809,356	9.5%
%/Ingresos operacionales	-1.6%	-2%		-1.7%		-1.7%	-1.8%		-1.8%	
<b>Total Gastos de Adm y ventas</b>	<b>-2,854,170</b>	<b>-2,423,919</b>	<b>17.8%</b>	<b>-2,423,890</b>	<b>17.8%</b>	<b>-10,517,739</b>	<b>-4,840,525</b>	<b>117.3%</b>	<b>-9,193,413</b>	<b>14.4%</b>
%/Ingresos operacionales	-19.1%	-19%		-19.3%		-20.4%	-20.1%		-20.4%	
<b>Utilidad Operacional recurrente (ROI)</b>	<b>797,296</b>	<b>861,481</b>	<b>-7.5%</b>	<b>874,447</b>	<b>-8.8%</b>	<b>2,022,139</b>	<b>1,417,893</b>	<b>42.6%</b>	<b>2,233,535</b>	<b>-9.5%</b>
%/Ingresos operacionales	5.3%	7%		7.0%		3.9%	5.9%		5.0%	
Ingresos y gastos no recurrentes	-192,766	-46,911	310.9%	-48,193	300.0%	-443,870	-67,531	557.3%	-170,032	161.1%
%/Ingresos operacionales	-1.3%	0%		-0.4%		-0.9%	-0.3%		-0.4%	
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>604,530</b>	<b>814,570</b>	<b>-25.8%</b>	<b>826,254</b>	<b>-26.8%</b>	<b>1,578,271</b>	<b>1,350,362</b>	<b>16.9%</b>	<b>2,063,503</b>	<b>-23.5%</b>
%/Ingresos operacionales	4.0%	7%		6.6%		3.1%	5.6%		4.6%	
Ingreso financiero neto	-351,826	-226,532	55.3%	-299,852	17.3%	-1,261,753	-92,026	1271.1%	-803,753	57.0%
%/Ingresos operacionales	-2.4%	-2%		-2.4%		-2.4%	-0.4%		-1.8%	
Ingreso de asociadas y & joint ventures	13,576	15,755	-13.8%	15,743	-13.8%	63,752	9,746	554.1%	66,942	-4.8%
%/Ingresos operacionales	0.1%	0%		0.1%		0.1%	0.0%		0.1%	
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>266,280</b>	<b>603,793</b>	<b>-55.9%</b>	<b>542,145</b>	<b>-50.9%</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	1.8%	5%		4.3%		0.7%	5.3%		2.9%	
Provisión de impuestos	-24,895	-176,728	-85.9%	-178,376	-86.0%	-167,814	-387,683	-56.7%	-485,389	-65.4%
%/Ingresos operacionales	-0.2%	-1%		-1.4%		-0.3%	-1.6%		-1.1%	
<b>Utilidad Neta</b>	<b>241,385</b>	<b>427,065</b>	<b>-43.5%</b>	<b>363,769</b>	<b>-33.6%</b>	<b>212,456</b>	<b>880,399</b>	<b>-75.9%</b>	<b>841,303</b>	<b>-74.7%</b>
%/Ingresos operacionales	1.6%	3%		2.9%		0.4%	3.7%		1.9%	
Utilidad Neta de operaciones discontinuas	-30,014	-306,833	-90.2%	-323,194	-90.7%	-834,851	-275,059	203.5%	-501,005	66.6%
%/Ingresos operacionales	-0.2%	-2%		-2.6%		-1.6%	-1.1%		-1.1%	
Intereses de no controladoras	19,872	-77,447	-125.7%	-83,817	-123.7%	-665,923	31,845	-2191.1%	44,846	-1584.9%
%/Ingresos operacionales	0.1%	-1%		-0.7%		-1.3%	0.1%		0.1%	
<b>Utilidad Neta atribuible a Grupo Éxito</b>	<b>191,499</b>	<b>197,679</b>	<b>-3.1%</b>	<b>124,392</b>	<b>53.9%</b>	<b>43,528</b>	<b>573,495</b>	<b>-92.4%</b>	<b>295,452</b>	<b>-85.3%</b>
%/Ingresos operacionales	1.3%	2%		1.0%		0.1%	2.4%		0.7%	
<b>EBITDA recurrente</b>	<b>1,035,185</b>	<b>1,072,119</b>	<b>-3.4%</b>	<b>1,083,911</b>	<b>-4.5%</b>	<b>2,908,331</b>	<b>1,854,828</b>	<b>56.8%</b>	<b>3,042,891</b>	<b>-4.4%</b>
%/Ingresos operacionales	6.9%	9%		8.6%		5.6%	7.7%		6.7%	
<b>EBITDA</b>	<b>842,419</b>	<b>1,025,208</b>	<b>-17.8%</b>	<b>1,035,718</b>	<b>-18.7%</b>	<b>2,464,463</b>	<b>1,787,297</b>	<b>37.9%</b>	<b>2,872,859</b>	<b>-14.2%</b>
%/Ingresos operacionales	5.6%	8%		8.3%		4.8%	7.4%		6.4%	

Nota Para información proforma ver el aviso en diapositiva #3.

# Información Financiera Adicional

## 4. Desempeño operacional - Proforma

### Estado de resultados consolidado 2015

	Colombia	Brasil Proforma <sup>(1)</sup>	Uruguay	Argentina Proforma <sup>(1)</sup>	Consolidado Proforma
	In COP M	In COP M	In COP M	In COP M	In COP M
Ventas	10,285,199	30,634,814	2,122,911	1,511,664	44,546,300
Otros ingresos	333,446	89,170	40,099	95,656	558,371
<b>Ingresos operacionales</b>	<b>10,618,645</b>	<b>30,723,984</b>	<b>2,163,010</b>	<b>1,607,320</b>	<b>45,104,671</b>
Costo de ventas	-8,010,686	-23,228,459	-1,415,706	-1,028,468	-33,677,723
<b>Utilidad bruta</b>	<b>2,607,959</b>	<b>7,495,525</b>	<b>747,304</b>	<b>578,852</b>	<b>11,426,948</b>
Gastos de administración y ventas	-1,801,056	-5,514,810	-578,004	-483,529	-8,384,057
Depreciaciones y amortizaciones	-211,244	-542,015	-38,793	-17,304	-809,356
<b>Total Gastos de administración y ventas</b>	<b>-2,012,300</b>	<b>-6,056,825</b>	<b>-616,797</b>	<b>-500,833</b>	<b>-9,193,413</b>
<b>Utilidad operacional recurrente (ROI)</b>	<b>595,659</b>	<b>1,438,700</b>	<b>130,507</b>	<b>78,019</b>	<b>2,233,535</b>
Ingresos y gastos no recurrentes	-22,730	-116,300	-13,450	-17,552	-170,032
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>572,929</b>	<b>1,322,400</b>	<b>117,057</b>	<b>60,467</b>	<b>2,063,503</b>
<b>Utilidad Neta</b>	<b>221,848</b>	<b>553,041</b>	<b>124,058</b>	<b>29,665</b>	<b>841,303</b>
Intereses no controladora	16,871	-22,072	33,583	0	44,846
Utilidad neta de operaciones discontinuas	0	-510,443	0	0	-501,005
<b>Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito</b>	<b>204,977</b>	<b>64,670</b>	<b>90,475</b>	<b>29,665</b>	<b>295,452</b>
<b>EBITDA recurrente</b>	<b>806,903</b>	<b>1,980,715</b>	<b>169,300</b>	<b>95,323</b>	<b>3,042,891</b>
<b>EBITDA</b>	<b>784,173</b>	<b>1,864,415</b>	<b>155,850</b>	<b>77,771</b>	<b>2,872,859</b>

Nota:  
Los resultados de Colombia incluyen Almacenes Exito S.A. y sus subsidiarias en Colombia.  
Para información proforma ver aviso en diapositiva #3

# Información Financiera Adicional

## 5. Suma de Partes

(Millones de COP)	Ingresos operacionales LTM <sup>(1)</sup>	EBITDA recurrente LTM	LTM ROI	Deuda neta (Ultimo trimestre) <sup>(2)</sup>	Participación de Éxito	Valor de mercado de la participación <sup>(4)</sup>
Colombia	11,417,886	832,750	595,095 -	2,891,426	100%	
Brazil	36,408,941	1,818,334	1,191,662 -	790,355	18.72%	2,658,328
Uruguay	2,402,427	188,409	180,627 -	245,589	62.5%-100% <sup>(3)</sup>	
Argentina	1,425,367	68,839	54,756	86,510	100%	
<b>Total</b>	<b>51,654,621</b>	<b>2,908,332</b>	<b>2,022,140 -</b>	<b>3,840,860</b>		

- Nota:
- (1) No incluye eliminaciones inter-compañías
  - (2) Deuda Neta= Deuda bruta (Sin garantías contingentes y cartas de crédito)- efectivo
  - (3) Éxito posee 100% de Devoto y 62.5% de Disco.
  - (4) Capitalización de Mercado de GPA al 24/02/2017

# Información Financiera Adicional

## 6. Balance General Consolidado

Consolidated Balance Sheet	dic-16	Dic 2015 <sup>(1)</sup> <sup>(2)</sup>	Var %				
<b>ACTIVOS</b>	<b>62,497,566</b>	<b>57,806,104</b>	<b>8%</b>	<b>PASIVOS</b>	<b>43,386,357</b>	<b>39,630,080</b>	<b>9%</b>
<b>Activo Corriente</b>	<b>32,644,699</b>	<b>23,977,512</b>	<b>36%</b>	<b>Pasivo Corriente</b>	<b>30,856,886</b>	<b>25,071,499</b>	<b>23%</b>
Caja y equivalentes de caja	6,117,844	10,068,717	-39%	Cuentas por pagar	11,536,968	18,599,948	-38%
Inventarios	5,778,173	8,685,221	-33%	Deudas de corto plazo	2,963,111	3,922,558	-24%
Cuentas por cobrar	1,168,174	3,251,007	-64%	Otros pasivos financieros	805,555	396,052	103%
Impuesto diferido activo	896,967	1,081,383	-17%	Activos no corrientes mantenidos para la venta	14,592,207	-	N/A
Activos no corrientes mantenidos para la venta	18,429,787	22,078	N/A	Pasivos para impuestos	320,404	805,992	-60%
Otros	253,754	869,106	-71%	Otros	638,641	1,346,949	-53%
<b>Activos no corrientes</b>	<b>29,852,867</b>	<b>33,828,592</b>	<b>-12%</b>	<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>12,529,471</b>	<b>14,558,581</b>	<b>-14%</b>
Goodwill	5,616,136	5,775,593	-3%	Cuentas por pagar	42,357	30,229	40%
Otros activos intangibles	5,663,422	9,657,536	-41%	Deudas de largo plazo	4,354,879	6,707,561	-35%
Propiedad, planta y equipo	12,465,698	12,469,894	0%	otras provisiones	2,706,629	2,638,274	3%
Propiedades de Inversión	1,634,551	1,126,410	45%	Pasivo de impuesto diferido	2,965,586	2,903,260	2%
Inversiones en asociadas y JVs	1,068,087	304,102	251%	Pasivos para impuestos	502,452	455,355	10%
Impuesto diferido activo	1,456,866	399,048	265%	Otros	1,957,568	1,823,902	7%
Activos para impuestos	581,947	1,963,916	-70%	<b>Patrimonio</b>	<b>19,111,209</b>	<b>18,176,024</b>	<b>5%</b>
Otros	1,366,160	2,132,093	-36%	Interés de la no controladora	11,389,522	10,658,057	7%
				<b>Patrimonio de los accionistas</b>	<b>7,721,687</b>	<b>7,517,967</b>	<b>3%</b>

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

(2) Cifras re expresadas para reflejar el efecto de los ajustes resultantes de la finalización del proceso de la asignación del precio de compra - *Purchase Price Allocation*, de la adquisición del control de Companhia Brasileira de Distribuição - CBD y de Libertad S.A., de acuerdo con lo establecido en la NIIF 3 - Combinaciones de negocios