

A photograph of an Exito Express store exterior. The store has a bright yellow facade with the 'éxito express!' logo in large, bold letters. The entrance is wide with glass doors, and the interior is visible, showing shelves stocked with goods, a counter area, and a customer. Outside, there are several tables and chairs set up for seating. The store is located on a street with other buildings and a car visible in the background.

éxito  
express!

Exito Belén La Palma  
en Medellín

# Almacenes Éxito S.A.

## Resultados financieros consolidados Para el cuarto trimestre y acumulado a diciembre 31 de 2013

BVC (Bolsa de Valores de Colombia):  
"EXITO" Programa ADR: "ALAXL"

Medellín, Colombia – febrero 17 de  
2014 - Almacenes Exito S.A. ("EXITO"  
o "la Compañía"), la empresa de  
comercio al detal (retail) más grande  
en Colombia, anunció hoy sus  
resultados consolidados a diciembre  
31 de 2013. Todas las cifras están  
expresadas en pesos colombianos.

Tasa de cambio US\$1=  
COP\$1.926.83 a Diciembre 31 de  
2013.

### Almacenes Éxito S.A. lo invita a participar de su **Conferencia de resultados del cuarto trimestre y año 2013**

Fecha: Febrero 18 de 2014 a las 9:00 a.m. hora colombiana

#### Para participar marque:

U.S. gratuito: 877 809 8690

UK gratuito: 0800 028 8438

Francia gratuito: 0800 909 322

Colombia gratuito: 01800 518 0165

International (fuera de los EE.UU.): +706 634 6560

Identificación de la conferencia: 57103667



Los resultados estarán acompañados de una presentación y audio disponible  
en el sitio web de la compañía [www.grupoexito.com.co](http://www.grupoexito.com.co) bajo el link  
"Inversionistas" o en <http://services.choruscall.com/links/exito140131.html>

## Hechos destacados Cuarto trimestre de 2013

2013

### Cuarto trimestre 2013 Hechos destacados

Nota: Los resultados consolidados incluyen los resultados financieros de Grupo Éxito en Colombia y los de Spice Investment, Uruguay desde octubre 1 de 2011 los cuales consolidan 62,49% de Disco y 100% de Devoto, Uruguay

- **Ingresos operacionales** registraron un incremento de 4,5% para un total de \$3.069.885 millones en el cuarto trimestre de 2013.
- **Gastos de administración y ventas** alcanzaron \$609,026 millones. Como porcentaje de los
- **Ingresos operacionales** representan 19,8%.
- **Utilidad operacional** aumentó 19,6% a \$245.255 millones con un margen operacional de 8,0%.
- **EBITDA** aumentó 14,4% a \$340.786 millones con un margen EBITDA de 11,1%.
- **Utilidad neta** alcanzó \$182.931 millones con un margen neto de 6,0%.
- **Capital de trabajo** registró una posición favorable de \$975.702 millones con una liberación de \$135.821 millones.

### Expansión en Colombia

Grupo Éxito realizó 29 aperturas de almacenes durante el cuarto trimestre de 2013: 3 Carulla, 10 Éxito y 16 Surtimax en Colombia.

### Uruguay

El pasado octubre abrió el almacén “Nuevo Centro Shopping” en Montevideo. Este proyecto agregó un área de ventas de 5.300 m<sup>2</sup> a las operaciones en ese país.

Con estos almacenes, la Compañía completó 60 aperturas en 2013.

En resumen en 2013 Grupo Éxito totalizó 470 almacenes en Colombia y 54 en Uruguay para un total de 524 almacenes y 838.000 m<sup>2</sup>.

### Nuevo diseño en almacenes

Bajo el reciente concepto de “Carulla 4000” se realizó la remodelación de 1 almacén Carulla en Bogotá para un total de 3 almacenes renovados con este nuevo concepto durante este año.

Adicionalmente, bajo el “Proyecto E” otros 4 hipermercados Éxito fueron remodelados durante el trimestre para un total de 8 almacenes con el nuevo diseño. Con estas iniciativas, la Compañía busca incrementar la experiencia de compra y servicio al cliente.

### Estrategia omni canal

Para complementar la estrategia omnicanal, Grupo Éxito firmó un acuerdo para para invertir COP\$995 millones, equivalente a la adquisición de 85% en

Gemex O&W SAS. La transacción implica el ingreso de Grupo Éxito en el negocio de dentro de las ventas directas por catálogo para desarrollar este nuevo canal junto con las socias fundadoras de Gemex.



## Eventos Comerciales

### Nuevos Éxito:

Yopal Centro en Yopal, Tolú en Tolú,  
Piedecuesta en Piedecuesta y  
Mosquera en Mosquera.

**Express:** EDS La Palma, Prado Calle 138 y  
Marianito en Medellín, EDS El Retiro en  
El Retiro, Siberia en Bogotá y  
Mini Horizonte en Villavicencio.

### Nuevos Surtimax:

Boyacá Real, Santo Tomás, Olarte, Brasil,  
Estación, Dindalito, La Gloria and Chuniza en  
Bogotá; Sahagún en Sahagún, Libertad en  
Santa Marta, San Antonio en Medellín, Avenida  
Olaya en Cartagena, San Antonio de Pereira en  
Rionegro, Porfia en Villavicencio, Chipre en  
Manizalez y Santa Fé de Antioquia  
en Santa Fé de Antioquia.

### Nuevos Carulla:

Zazue en Santa Marta, Peñalisa en Bogotá.

**Express:** Universidad de Cartagena  
en Cartagena.

La Compañía  
completó  
un total de **524**  
almacenes

### Evento promocional

Días de Precios Especiales, uno de los eventos promocionales más importantes del año, se desarrolló en el cuarto trimestre de 2013 con millones de productos en oferta en los almacenes Éxito en el país.

Adicionalmente Grupo Éxito realizó 5 rondas comerciales con 110 productores directos especialmente del sector agroindustrial. De igual forma la Compañía llevó a cabo la 5ta. versión anual Proveedores de Éxito con el fin de reconocer los esfuerzos e importancia de los proveedores como elemento de diferenciación y competitividad de la Compañía.



Nuevos diseños  
en los almacenes.



Evento Días de Precios Especiales.



## Estados financieros consolidados a diciembre 31 de 2013

## Estado de resultados consolidado para el cuarto trimestre de 2013

2013

	Cuarto trimestre 2013		Cuarto trimestre 2012		% Var
	Millones de pesos	% ingresos operacionales	Millones de pesos	% ingresos operacionales	
<b>Ingresos operacionales</b>	<b>3.069.885</b>	<b>100</b>	<b>2.938.673</b>	<b>100</b>	<b>4,5</b>
Costo de ventas	-2.215.604	-72,2	-2.141.085	-72,9	3,5
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>854.,81</b>	<b>27,8</b>	<b>797.588</b>	<b>27,1</b>	<b>7,1</b>
Gastos operacionales administración y ventas	-609.026	-19,8	-592.502	-20,2	2,8
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>245.255</b>	<b>8,0</b>	<b>205.086</b>	<b>7,0</b>	<b>19,6</b>
Ingresos financieros	25.991	0,8	39.651	1,3	-34,5
Gastos financieros	-17.147	-0,6	-26.141	-0,9	-34,4
Otros gastos e ingresos no operacionales	-42.843	-1,4	11.177	0,4	N/A
Interes minoritario	-1.086	0,0	-1.509	-0,1	-28,0
Utilidad antes de impuestos	210.170	6,8	228.264	7,8	-7,9
Provisión para impuesto de renta	-27.239	-0,9	-7.712	-0,3	N/A
<b>Utilidad neta</b>	<b>182.931</b>	<b>6,0</b>	<b>220.552</b>	<b>7,5</b>	<b>-17,1</b>
<b>Ebitda</b>	<b>340.786</b>	<b>11,1</b>	<b>297.767</b>	<b>10,1</b>	<b>14,4</b>

## Estado de resultados consolidado acumulado a diciembre 31 de 2013

	Acumulado a diciembre 31 de 2013		Acumulado a diciembre 31 de 2012		% Var
	Millones de pesos	% ingresos operacionales	Millones de pesos	% ingresos operacionales	
<b>Ingresos operacionales</b>	<b>10.696.961</b>	<b>100,0</b>	<b>10.229.673</b>	<b>100,0</b>	<b>4,6</b>
Costo de ventas	-7.854.807	-73,4	-7.559.872	-73,9	3,9
<b>Utilidad bruta</b>	<b>2.842.154</b>	<b>26,6</b>	<b>2.669.801</b>	<b>26,1</b>	<b>6,5</b>
Gastos operacionales administración y ventas	-2.297.566	-21,5	-2.175.634	-21,3	5,6
<b>Utilidad operacional</b>	<b>544.588</b>	<b>5,1</b>	<b>494.167</b>	<b>4,8</b>	<b>10,2</b>
Ingresos financieros	161.368	1,5	226.390	2,2	-28,7
Gastos financieros	-81.807	-0,8	-139.972	-1,4	-41,6
Otros ingresos y gastos no operacionales	-74.453	-0,7	-19.613	-0,2	N/A
Interes minoritario	-1.872	0,0	-2.118	0,0	-11,6
Utilidad antes de impuestos	547.824	5,1	558.854	5,5	-2,0
Provisión para impuesto de renta	-109.417	-1,0	-83.549	-0,8	31,0
<b>Utilidad neta</b>	<b>438.407</b>	<b>4,1</b>	<b>475.305</b>	<b>4,6</b>	<b>-7,8</b>
<b>Ebitda</b>	<b>932.026</b>	<b>8,7</b>	<b>858.725</b>	<b>8,4</b>	<b>8,5</b>

## Balance General Consolidado

(En millones de pesos colombianos)

	Diciembre 2013	Diciembre 2012	% Var
<b>Activo</b>	<b>10.785.341</b>	<b>10.322.002</b>	<b>4,5</b>
Activo corriente	4.353.122	4.018.132	8,3
Disponibles	1.772.411	1.591.110	11,4
Inversiones negociables	981.754	916.067	7,2
Inventarios	1.138.925	1.106.138	3,0
Otros	460.032	404.817	13,6
Activo no corriente	6.432.219	6.303.870	2,0
<b>Pasivo</b>	<b>2.910.231</b>	<b>2.716.545</b>	<b>7,1</b>
Pasivo corriente	2.676.984	2.428.208	10,2
Obligaciones financieras corrientes	102.325	77.372	32,3
Proveedores	1.784.319	1.648.639	8,2
Otros	790.340	702.197	12,6
Pasivo no corriente	233.247	288.337	-19,1
Obligaciones financieras no corrientes	150.000	150.000	0,0
Otros	83.247	138.337	-39,8
Interés minoritario	14.480	13.678	5,9
<b>Patrimonio</b>	<b>7.860.630</b>	<b>7.591.779</b>	<b>3,5</b>

## ROA y ROE

	Diciembre 2012	Diciembre 2013
<b>ROA</b>	<b>4.6%</b>	<b>4.1%</b>
<b>ROE</b>	<b>6.3%</b>	<b>5.6%</b>

Historic Value*	Diciembre 2012	Diciembre 2013
<b>ROA</b>	<b>5.6%</b>	<b>5.0%</b>
<b>ROE</b>	<b>8.2%</b>	<b>7.3%</b>

\*\* Valores históricos no incluyen valorizaciones y ajustes por inflación.



## Comentarios a los resultados financieros Cuarto trimestre de 2013

2013

- **Ingresos operacionales** aumentaron 4,5% en el cuarto trimestre de 2013 para un total de \$3.069.885 millones versus \$2.938.673 millones en el mismo período de 2012. Este resultado incluye un crecimiento en ventas mismos metros total de 0,3% proveniente de 6,3% en Uruguay en moneda local y una leve disminución de 0,4% en Colombia.

Para el año 2013 los ingresos operacionales aumentaron 4,6% a \$10.696.961 millones comparados con \$10.229.673 millones registrados en 2012. Este resultado incluye un crecimiento en ventas mismos metros total de 0,1% derivado de 7,3% en Uruguay en moneda local y una disminución de 0,8% en Colombia.

- **Utilidad bruta** registró un incremento de 7,1% de \$797.588 millones en el cuarto trimestre de 2012 comparado con \$854.281 millones en el mismo trimestre de 2013. Como porcentaje de los ingresos operacionales, el margen bruto aumentó 70 puntos básicos de 27,1% a 27,8% en el cuarto trimestre de 2013.

La utilidad bruta del año 2013 registró un 6,5% de incremento comparada con el año 2012 alcanzando \$2.842.154 millones de \$2.669.801 millones y el margen bruto aumentó 50 puntos básicos de 26,1% a 26,6% en 2013. Esta mejora en los niveles de utilidad bruta refleja una adecuada inversión en precios en categorías y regiones, una continua penetración en el mercado de descuento con Surtimax, todo esto compensado con la efectividad de la mezcla de ventas y principalmente por la diversificación en el incremento de la participación de los negocios complementarios.

- **Gastos generales de administración y ventas** aumentaron 2,8% en el cuarto trimestre de 2013 de \$592.502 millones a \$609.026 millones. Como porcentaje de los ingresos operacionales, los GA&V representaron 19,8% en el cuarto trimestre de 2013 comparado 20,2% del mismo período del año anterior.

Para el año 2013 los GA&V totalizaron \$2.297.566 millones de \$2.175.634 millones en 2012 y aumentaron solo 20 puntos básicos de 21,3% a 2,15% como porcentaje de los ingresos operacionales. Los gastos de administración y ventas se vieron impactados por el incremento del 15% en el salario mínimo en Uruguay desde julio de 2013, sin embargo en Colombia, las operaciones mismos metros experimentaron eficiencias debido a la productividad en los almacenes y la corporación y ahorros relacionados con gastos generales.

- **Utilidad operacional** aumentó 19,6% a \$245.255 millones en el 4T13 de \$205.086 millones en el 4T12. Como porcentaje de

los ingresos operacionales hubo un incremento de 100 puntos básicos de 7% a 8%.

Para el año 2013, la utilidad operacional creció 10,2% a \$544.588 millones en 2013 comparado con \$494.167 millones en 2012, el margen operacional aumentó 30 puntos básicos de 4,8% a 5,1% debido principalmente a la mejora en los niveles de margen bruto y el incremento en la participación en los ingresos de los negocios complementarios de la Compañía.

- **EBITDA** registró un incremento de 14,4% en el cuarto trimestre de 2013 comparado con el mismo trimestre de 2012, de \$297.767 millones a \$340.786 millones mientras que el margen EBITDA aumentó 100 puntos básicos a 11,1% de 10,1% del 4T12.

El EBITDA para el año 2013 aumentó 8,5% alcanzando \$932.026 millones de \$858.725 millones con un margen EBITDA incrementado en 30 puntos básicos desde 8,4% en 2012 a 8,7% en 2013 explicado principalmente por el desempeño favorable de la mezcla de ventas en ambas compañías, la contribución de las actividades complementarias y los esfuerzos de la Compañía para operar eficientemente en medio de un ambiente de competencia creciente y una tendencia moderada de ventas retail.

- **Otros ingresos y gastos no operacionales** pasaron a un gasto de \$42.843 millones en el cuarto trimestre de 2013 de un ingreso de \$11.177 millones en el cuarto trimestre de 2012 debido principalmente a una base no comparable de un ingreso no operacional de \$31.154 millones recibidos por la venta de Cativen en 2012.
- **Provisión para impuesto de renta:** aumentó 253% de \$7.712 millones en 4T12 a \$27.239 millones en el 4T13. La tasa efectiva de impuestos para el cuarto trimestre de 2013 aumentó a 13,43% comparada con 3,38% del mismo trimestre del año anterior.

La tasa efectiva de impuestos para el año 2013 aumentó a 20,11% de 14,95% como se esperaba, debido principalmente a mayores impuestos relacionados con la estructura de Uruguay, la disminución de beneficios tributarios y el impacto extraordinario de la reforma tributaria en la contabilización del impuesto diferido.

- **Utilidad neta:** Disminuyó 17,1% a \$182.931 millones en el cuarto trimestre de 2013 comparado con \$220.552 millones en el mismo período de 2012. Como porcentaje de los ingresos operacionales, el margen neto es de 6,0%. La disminución se explica por (i) menores ingresos financieros netos de \$6.857 millones debido a la disminución de las tasas de interés, (ii) una base no comparable de ingresos no operacionales de \$31.154 millones recibidos por la venta de Cativen en 2012, y (iii) el incremento en la provisión para impuesto de renta.

## Otra información operacional a diciembre 31 de 2013

### Número de almacenes y área de ventas por marca

Marca	Almacén	Área de venta (m <sup>2</sup> )
Éxito	237	605.024
Carulla	85	73.564
Surtimax	146	76.211
Otros	2	3.242
<b>Total Colombia</b>	<b>470</b>	<b>758.041</b>
Devoto	24	33.118
Disco	28	30.585
Geant	2	16.274
<b>Total Uruguay</b>	<b>54</b>	<b>79.977</b>
<b>TOTAL</b>	<b>524</b>	<b>838.018</b>

### Propio / arrendado por almacén y área de ventas

COLOMBIA	Almacén		Área	
	Almacén	%	Área (m <sup>2</sup> )	%
Propio	148	31	427.923	56
Arrendado	322	69	330.118	44
<b>Total</b>	<b>470</b>	<b>100</b>	<b>758.041</b>	<b>100</b>
URUGUAY	Almacén		Área	
	Almacén	%	Área (m <sup>2</sup> )	%
Propio	14	25	26.875	34
Arrendado	40	75	53.102	66
<b>Total</b>	<b>54</b>	<b>100</b>	<b>79.977</b>	<b>100</b>

### Aperturas y cierres a diciembre 31 de 2013

Marca	Aperturas	Cierres
Éxito	20	7
Carulla	6	
Surtimax	32	5
Otros: Homemart	0	3
Disco	1	
Devoto	0	
Geant	1	
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>15</b>

### Crecimiento en ventas mismos metros

#### Colombia

	% 2013	% 2012
1T	0,4	13,0
2T	-1,0	-1,5
3T	-2,4	4,3
4T	-0,4	-1,6
C	-0,8	3,0

#### Uruguay (en moneda local)

	% 2013	% 2012
1T	9,6	N/A
2T	7,4	N/A
3T	6,1	N/A
4T	6,3	11,2
C	7,3	10,5

### Capex

(Millones de pesos)

Para expansión en Colombia:  
68% aperturas, conversiones  
y remodelaciones y 32%  
para IT, logística y otros

Uruguay	81.749
<b>Total Capex Grupo Éxito</b>	<b>502.483</b>

### Mezcla de ventas

	Colombia 4T13	Uruguay 4T13	Grupo Éxito 4T13 C 2013	
Alimentos	65%	82%	67%	71%
No Alimentos	35%	18%	33%	29%

# SURTIMAX

DONDE COMPRAR VALE MENOS

Surtimax  
en Pereira



## Contacto:

Dirección de relación con inversionistas

Teléfono (574) 339 65 60

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

[www.grupoexito.com.co](http://www.grupoexito.com.co)

## Declaraciones:

Este comunicado contiene declaraciones basadas en expectativas para el futuro. Esta información, al igual que las declaraciones sobre expectativas y eventos futuros, están sujetas a riesgos y factores que pueden causar que los resultados, desempeño y logros de la empresa cambien en cualquier momento. Estos factores incluyen cambios generales en la industria de ventas al por menor, condiciones económicas, políticas, gubernamentales y comerciales tanto nacionales como internacionales así como también variaciones en las tasas de interés, inflación, volatilidad en las tasas de cambio y niveles de impuestos. Como resultado de estos riesgos y factores, los resultados actuales pueden diferir materialmente de las estimaciones proveídas. La empresa no acepta responsabilidad por cualquier variación o por la información suministrada por fuentes oficiales

