EL PUERTO DE LIVERPOOL, S.A.B. DE C.V.

MARIO PANI 200
COL. SANTA FE CUAJIMALPA
CIUDAD DE MEXICO, C.P. 05348

Título por clase:	**Nombre de la Bolsa donde están registrados:**
1,144,750,000 acciones serie 1	Bolsa Mexicana de Valores
197,446,100 acciones serie C-1 sin derecho a voto	Bolsa Mexicana de Valores

Total de acciones en circulación 1,342,196,100

Clave de Pizarra: **LIVEPOL**

Las acciones representativas del capital social de El Puerto de Liverpool, S.A.B. de C.V. se encuentran inscritas en la Sección de Valores del Registro Nacional de Valores y se cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V.

La inscripción en el Registro Nacional de Valores no implica certificación sobre la bondad del valor, la solvencia del emisor sobre la exactitud o veracidad de la información contenida en el Reporte Anual, ni convalida los actos que, en su caso, hubieren sido realizados en contravención de las leyes.

Reporte Anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las emisoras de valores y a otros participantes del mercado por el año terminado el 31 de diciembre de 2016.

INDICE

1. INFORMACIÓN GENERAL

a) Glosario de Términos y Definiciones 4

b) Resumen Ejecutivo 6

c) Factores de Riesgo 11

d) Otros Valores 34

e) Cambios Significativos a los Derechos de Valores Inscritos en el Registro 35

f) Destino de los Fondos 35

g) Documentos de Carácter Público 35

2. LA COMPAÑÍA

a) Historia y Desarrollo de la Compañía 37

b) Descripción del Negocio

i. Actividad Principal 42

ii. Canales de Distribución 44

iii. Patentes, Licencias, Marcas y otros Contratos 45

iv. Principales Clientes 46

v. Legislación Aplicable y Situación Tributaria 46

vi. Recursos Humanos 46

vii. Desempeño Ambiental 47

viii. Información de Mercado 47

ix. Estructura Corporativa 48

x. Descripción de sus Principales Activos 49

xi. Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales 53

xii. Acciones Representativas del Capital Social 53

xiii. Dividendos 54

3. INFORMACIÓN FINANCIERA

a) Información Financiera Seleccionada 55

b) Información Financiera por Línea de Negocio y Zona Geográfica 56

c) Informe de Créditos Relevantes 57

d) Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Compañía 58

i. Resultados de la Operación 58

ii. Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital 61

iii. Control Interno 64

e) Estimaciones Contables Críticas 65

4. ADMINISTRACIÓN

a) Auditores Externos 67

b) Operaciones con Personas Relacionadas y Conflicto de Intereses 67

c) Administradores y Accionistas 69

d) Estatutos Sociales y Otros Convenios 72

5. MERCADO ACCIONARIO

a) Estructura Accionaria 75

b) Comportamiento de la Acción en el Mercado de Valores 75

6. PERSONAS RESPONSABLES 76

7. ANEXOS

Carta responsiva de la información contenida en el Informe Anual 2016 77

Consentimiento del Auditor Externo sobre la información financiera contenida en el informe anual 78

Declaratoria del Auditor Externo sobre la información financiera contenida en el informe anual 80

Estados Financieros Dictaminados 81

1. INFORMACIÓN GENERAL

a) GLOSARIO DE TÉRMINOS Y DEFINICIONES

CONCEPTO	DEFINICIÓN
ANTAD	Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C.
Auditores Externos	PricewaterhouseCoopers, S. C. (PwC), la firma contratada por la Compañía para dictaminar nuestros estados financieros
BMV	Bolsa Mexicana de Valores, S. A. B.
Capitalización	Valor de las acciones en circulación por su número
CEBURES	Certificados Bursátiles
COFECE	Comisión Federal de Competencia Económica
CNBV	Comisión Nacional Bancaria y de Valores
DILISA	Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V.
Dividendos	Derechos decretados por las empresas emisoras de acciones
Duty Free	Almacén libre del pago de impuestos
EBITDA	Flujo operativo equivalente a la utilidad de operación antes de ingresos financieros, amortización, depreciación e impuestos. EBITDA no es una medida que esté contemplada dentro de las IFRS.
F.F.	Formato de tienda operado por la Compañía cuyo nombre comercial es Fábricas de Francia
IASB	International Accounting Standards Board
IETU	Impuesto Empresarial a Tasa Única
IFRIC	Interpretaciones a las IFRS emitidas por el IASB
IFRS	International Financial Reporting Standards emitidas por el IASB
IPC	Índice de Precios y Cotizaciones de la BMV
ISR	Impuesto Sobre la Renta

CONCEPTO	DEFINICIÓN
La Compañía	El Puerto de Liverpool S.A.B. de C.V. y sus compañías subsidiarias y asociadas
LMV	Ley del Mercado de Valores
LPC	Tarjeta de crédito Liverpool Premium Card operada por la Compañía
Liverpool	Nombre comercial de la cadena de tiendas operadas por la Compañía.
Margen Comercial	Es el resultado de dividir la utilidad bruta comercial entre las ventas netas comerciales. El margen comercial no es una medida que esté contemplada dentro de las IFRS.
OPELISA	Operadora Liverpool, S. A. de C. V.
PULISA	El Puerto de Liverpool, S.A.B. de C.V.
Unicomer	Grupo Unicomer Co. Ltd. (anteriormente Regal Forest Holding, Ltd)
Reporte Anual	La información requerida en el Anexo N de las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Emisoras de Valores.
RNV	Registro Nacional de Valores
SEMARNAT	Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales
UDIs	Unidad monetaria ligada a la inflación en México
Universidad Virtual Liverpool	Instituto de Formación Liverpool, A. C.
Ventas mismas tiendas	Ventas provenientes de tiendas que permanecieron abiertas en periodos comparables
VISA	Compañía global de tecnología de pagos que conecta a consumidores, negocios y bancos
Zona Metropolitana de México	Comprende la Ciudad de México y la zona conurbada

b) RESUMEN EJECUTIVO

Este resumen no pretende contener toda la información que pueda ser relevante para tomar decisiones de inversión sobre los valores que aquí se mencionan. Por lo tanto, el público inversionista deberá leer todo el Reporte Anual, incluyendo la información financiera y las notas relativas, antes de tomar una decisión de inversión. El resumen siguiente se encuentra elaborado conforme, y está sujeto, a la información detallada y a los estados financieros contenidos en este Informe Anual. Se recomienda prestar especial atención a la sección de "Factores de Riesgo" de este Informe Anual, para determinar la conveniencia de efectuar una inversión en los valores emitidos por la Emisora.

Descripción del Negocio

La Compañía opera una cadena de tiendas departamentales, fundada en 1847, que vende una amplia variedad de productos como ropa y accesorios para caballero, damas y niños, artículos para el hogar, muebles, cosméticos y otros productos de consumo. La Compañía tiene una importante presencia en la Ciudad de México y en 30 estados de la República Mexicana. Al 31 de diciembre de 2016 la Compañía operaba un total de 122 tiendas departamentales, 83 con el nombre “Liverpool”, 35 con el nombre “Fábricas de Francia” y 4 con el nombre “Liverpool Duty Free”, así como 127 boutiques especializadas de ropa y cosméticos.

La Compañía otorga financiamiento a sus clientes a través de la “Tarjeta de Crédito Liverpool”, con la cual los clientes pueden comprar exclusivamente en las tiendas de la Compañía. Adicionalmente la Compañía opera la tarjeta de crédito “Liverpool Premium Card (LPC)”, con la cual los tarjetahabientes pueden adquirir bienes y servicios tanto en las tiendas y boutiques de la cadena como en cualquiera de los establecimientos afiliados mundialmente al sistema VISA. En 2016 el 45.2% de las ventas totales se realizaron a través de las tarjetas de crédito propias.

Adicionalmente, la Compañía administra, es socia, accionista o copropietaria en centros comerciales y mantiene participación en 25 de ellos con el nombre “Galerías”, mediante los cuales arrienda espacios comerciales a inquilinos dedicados a una amplia variedad de negocios.

La Compañía está formada por 41 sociedades con fines comerciales, inmobiliarios y de servicios. Cuenta con una infraestructura de sistemas de manejo y control de compras e inventarios, importación, recepción, almacenamiento, marcaje, paquetería y distribución, crédito, cobranzas, comunicaciones, administración y operación, contratación y capacitación de personal, finanzas y nuevos proyectos.

El 4 de abril de 2017 la Compañía concretó con Wal-Mart de México, S.A.B. de C.V. ("Walmex") la adquisición de Suburbia, la división de tiendas de ropa de Walmex en México. La Compañía compró el 100% de las partes sociales de las cuatro entidades legales que conforman Suburbia, así como la propiedad intelectual y demás bienes y derechos relacionados con dicha división, por un monto neto aproximado de $15,700 millones de pesos, incluyendo deuda de aproximadamente $1,400 millones de pesos en forma de arrendamientos capitalizables que la Compañía está asumiendo. Asimismo, la Compañía reembolsó a Walmex un monto aproximado de $80 millones de pesos relacionados a ciertas construcciones que se llevaron a cabo desde la firma del acuerdo definitivo en agosto de 2016 al 4 de abril de 2017. Adicionalmente Walmex recibió aproximadamente $3,300 millones de pesos por concepto de pago de dividendos decretados y reducción de capital. El precio de compra está sujeto a los ajustes normales en este tipo de transacciones, que se determinen de acuerdo al contrato de compraventa correspondiente. Con esta operación la Compañía también recibe a los casi nueve mil colaboradores de las entidades Suburbia para continuar con este exitoso negocio con casi cincuenta años de trayectoria.

Desempeño de la industria

Dentro del sector minorista durante 2016 se observó volatilidad y una caída en la confianza del consumidor, métricas macroeconómicas del país como el empleo y la masa salarial mostraron una tendencia creciente. La inflación, aún por debajo de máximos históricos, mostró un repunte como resultado de la devaluación de nuestra moneda, la caída en el precio del petróleo y el resultado de las elecciones en los Estados Unidos. De acuerdo con el más reciente reporte publicado por la ANTAD, las ventas mismas tiendas del sector minorista, en el segmento correspondiente a las tiendas departamentales, crecieron 7.0% con respecto al año anterior. Los principales factores que influyeron para alcanzar este crecimiento, según la ANTAD, fueron, entre otros, los siguientes:

1. Evolución del tipo de cambio peso-dólar
2. Problemas de inseguridad pública
3. Debilidad del mercado interno
4. Presiones inflacionarias
5. Inestabilidad económica internacional

Desempeño de la Compañía

Durante 2016, los ingresos consolidados totales alcanzaron la cifra de $100,442 millones de pesos, lo que representa un incremento de 10.0% contra el año anterior.

Los ingresos provenientes de actividades relacionadas con las ventas al menudeo y servicios a través de almacenes departamentales sumaron $87,897 millones de pesos, cifra 10.9% mayor a la registrada en 2015. Por su parte, las ventas a mismas tiendas registraron un crecimiento de 7.6%.

Los ingresos por tarjeta de crédito ascendieron a $9,365 millones, equivalentes a un crecimiento de 3.7% con respecto a 2015. Las más de 4.3 millones de tarjetas constituyen la fuente de pago más importante, al representar un 45.2% de las ventas totales.

Al final del ejercicio, el saldo de cuentas vencidas a más de 90 días registró niveles de 4.0% del portafolio total (3.7% en 2015), cifra que refleja un nivel propicio para continuar otorgando crédito al consumo.

Por su parte, los ingresos por arrendamiento de locales comerciales sumaron $3,179 millones de pesos, cifra 5.2% superior a los presentados en 2015. La administración de centros comerciales fundamenta su propuesta de valor en una mezcla de giros que atraigan a un gran número de visitantes en un ambiente propicio para el entretenimiento y las compras. La tasa de ocupación promedio se mantiene en niveles de 96%.

Los gastos de operación crecieron 10.0%. Los principales factores detrás de este incremento son: a) gastos relacionados con nuevos almacenes y boutiques; b) las remodelaciones de tiendas y centros comerciales principalmente Perisur, Galerías Monterrey y Plaza Satélite; c) el incremento en la provisión de incobrables reflejando crecientes niveles de cartera vencida; d) la iniciativa estratégica de Omnicanal; e) el impacto de la devaluación del peso frente al dólar, especialmente en los gastos de informática y, f) la creación de las provisiones necesarias para la reestructura del negocio de boutiques.

La utilidad antes de gastos financieros, depreciación y amortización (EBITDA) creció 10.6% contra el ejercicio 2015 y sumó la cantidad de $16,051 millones de pesos.

Los gastos por intereses se incrementaron por los mayores niveles de endeudamiento. Sin embargo, el efecto cambiario mas que compensó dicho incremento. En el período reportado se tuvo un gasto financiero neto de $259 millones de pesos el cual fue $620 millones de pesos menor al reportado en el 2015. La deuda neta representa una relación de 0.06 veces el EBITDA.

La utilidad neta consolidada aumentó 10.6% con respecto al año anterior al totalizar $10,191 millones de pesos, lo que equivale a una utilidad por acción de $7.59 pesos.

Asimismo, la Compañía cuenta con activos que suman $148,401 millones de pesos y con un capital contable mayoritario de $81,745 millones de pesos.

Suburbia

El 10 de agosto se hizo público el acuerdo con Wal-Mart de México, S.A.B. de C.V. para adquirir el 100% de Suburbia, la división de tiendas de ropa de Walmex. El 10 de marzo de 2017 la Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE) autorizó en definitiva y sin imposición de condición alguna la operación, con lo cual el 4 de abril de 2017 la Compañía concretó con Walmex la adquisición de Suburbia, lo que incluyó (i) el 100% de las acciones de cuatro entidades legales, (ii) los derechos de propiedad intelectual de la marca Suburbia y sus marcas propias; (iii) 119 tiendas, de las cuales 7 son propias, 78 en arrendamientos de edificios y/o terrenos con terceros y 34 en arrendamiento de terreno y/o edificio con Walmex, (iv) la división de operación de tiendas, compras planeación comercial, diseño de productos, mercadotecnia y procuramiento (CATMex); y (v) un centro de distribución arrendado a terceros.

Bajo los términos del acuerdo, La Compañía compró el 100% de las partes sociales de las cuatro entidades legales que conforman Suburbia, así como la propiedad intelectual y demás bienes y derechos relacionados con dicha división, por un monto neto aproximado de $15,700 millones de pesos, incluyendo deuda de aproximadamente $1,400 millones de pesos en forma de arrendamientos capitalizables que la Compañía está asumiendo. Asimismo, la Compañía reembolsó a Walmex un monto aproximado de $80 millones de pesos relacionados a ciertas construcciones que se llevaron a cabo desde la firma del acuerdo definitivo en agosto de 2016 al 4 de abril de 2017. Adicionalmente Walmex recibió aproximadamente $3,300 millones de pesos por concepto de pago de dividendos decretados y reducción de capital. El precio total de la Operación será de $19,000 millones de pesos y está sujeto a los ajustes normales en este tipo de transacciones, que se determinen de acuerdo al contrato de compraventa correspondiente.

Bono en Mercados Internacionales

El 29 de septiembre de 2016 la “Compañía” concluyó la oferta de valores de deuda en la forma de notas (notes) por un monto de principal de EUA $750,000,000, con una tasa de interés anual de 3.875% y con vencimiento en 2026 (los “Valores”). Los Valores constituyen obligaciones ‘senior’ a cargo de la Compañía y cuentan con la garantía de su subsidiaria Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V. Los valores se liquidaron el 6 de octubre de 2016. La Compañía tiene la intención de utilizar los recursos que resulten de la oferta antes descrita para fines corporativos generales, incluyendo para financiar inversiones de capital y el pago del precio de compra de las potenciales adquisiciones de la Compañía.

Los Valores fueron objeto de una oferta privada a inversionistas institucionales calificados en los Estados Unidos de América de conformidad con la Regla 144A (Rule 144A) de la Ley de

Valores de 1933 de los Estados Unidos de América (U.S. Securities Act of 1933, según la misma ha sido modificada a la fecha, la "Ley de Valores de EUA"), y fuera de los Estados Unidos de América bajo la Regulación S (Regulation S) de la Ley de Valores de EUA. Finalmente, la Compañía ha presentado una solicitud de listado de los Valores en el Listado Oficial de la Bolsa de Valores de Irlanda (Official List of the Irish Stock Exchange).

Cabe destacar que a la fecha de este reporte el 100% de la deuda denominada en dólares (US$1,050 millones) se encuentra cubierta con un “cross currency swap”.

Comportamiento de la Acción

Al final del ejercicio 2016 la acción de la Compañía cerró en sus Series 1 y C1 con precios de $166.00 y $149.55 respectivamente.

Las siguientes gráficas muestran el comportamiento de precios de las Series 1 y C-1 de la Compañía del 1 de enero al 31 de diciembre de 2016:

1

Fuente: Bloomberg

C1

Datos financieros al cierre de 2016

La información financiera que se presenta en este Reporte Anual se deriva de los estados financieros consolidados de la Compañía, los cuales han sido dictaminados por PwC. Dicha información debe leerse conjuntamente con los estados financieros dictaminados por los años terminados el 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, sus notas y otra información no auditada incluida en este Reporte Anual, especialmente la correspondiente a la sección "Factores de Riesgo".

Este Reporte Anual contiene enunciados que reflejan los planes futuros y perspectivas de la Compañía. Los resultados reales podrían diferir sustancialmente de aquellos discutidos en los enunciados. Algunos factores que pudieran causar esas diferencias son discutidos en la sección de "Factores de Riesgo" y en otras partes de este mismo Reporte.

De conformidad con las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Emisoras de Valores, emitidas por la CNBV el 20 de marzo de 2003 y sus posteriores modificaciones, siendo la última el 15 de noviembre de 2016, la Compañía está obligada a preparar sus estados financieros utilizando como marco normativo contable las IFRS.

Las cifras mostradas en este Reporte Anual correspondientes a los años terminados el 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014 son comparables y se presentan de acuerdo con las IFRS.

La siguiente tabla muestra los principales indicadores de resultados de la Compañía para los años 2016, 2015 y 2014:

	2016	2015	2014
Ingresos totales	$100,441,536	$91,292,889	$81,213,589
Utilidad de operación	$13,406,391	$12,655,307	$11,113,306
Utilidad neta	$10,189,605	$9,212,899	$7,763,480
Utilidad por acción básica y diluida	7.59	6.86	5.78

Cifras en miles de pesos, excepto datos por acción

Para mayor información financiera, ver el apartado 3.- Información Financiera, inciso a) Información Financiera Seleccionada, del presente Reporte anual.

c) FACTORES DE RIESGO

I. Riesgos Relacionados con nuestro Negocio e Industria - Operaciones Comerciales y de Servicios

1. Nuestras ventas y resultados operativos dependen del gasto de los consumidores.
Nuestras ventas se ven afectadas significativamente por el gasto discrecional de los consumidores. El gasto del consumidor puede verse afectado por muchos factores fuera de nuestro control, incluyendo las condiciones económicas generales, los niveles de ingreso disponible de los consumidores, los niveles de confianza de los consumidores, la disponibilidad de bienes que satisfacen las necesidades y preferencias del consumidor, el costo y el nivel de la deuda del consumidor, el crédito al consumo, el costo de las necesidades básicas y otros bienes, y los efectos del tiempo o de los desastres naturales. Cualquier disminución en el gasto discrecional de los consumidores podría afectar negativamente nuestro negocio y los resultados de las operaciones.

2. Nuestro negocio es intensamente competitivo y la competencia creciente o nueva podría tener un efecto adverso material sobre nosotros.

La industria minorista es muy competitiva. Aunque somos uno de los minoristas más grandes de México, contamos con numerosos y variados competidores a nivel nacional y local de México, incluyendo minoristas omnidireccionales, tiendas departamentales tradicionales, boutiques de proveedores, tiendas especializadas, tiendas de ropa especializadas, boutiques de diseñadores, tiendas outlet , comercio electrónico y minoristas de venta por correo, y negocios de "venta flash", que venden, entre otros productos, productos similares a los que vendemos. Además, enfrentamos una competencia significativa de minoristas informales en México. Competimos por los clientes sobre la base de la moda y las tendencias; la selección, presentación, calidad y precio de nuestra mercancía; la experiencia del cliente, tanto en la tienda como en línea; nuestras iniciativas de mercadeo; y el atractivo visual y el ambiente general de nuestras tiendas. También competimos en mercados particulares con un número sustancial de minoristas que se especializan en uno o más tipos de productos que vendemos. La competencia puede intensificarse a medida que nuestros competidores entren en combinaciones de negocios o alianzas. Una serie de factores competitivos diferentes podrían tener un efecto adverso sustancial en nuestro negocio, resultados de operaciones y situación financiera, incluyendo:

- Mayor eficiencia operativa de los competidores;
- Estrategias competitivas de precios, incluyendo precios de descuento significativos por una amplia gama de minoristas durante períodos de bajo consumo o inestabilidad económica;
- Surtido de productos ofrecidos por nuestros competidores y cualquier expansión de tales ofertas de productos;
- la entrada de nuevos competidores en los mercados en los que actualmente operamos;
- disponibilidad de crédito para los clientes; y
- adopción por parte de los competidores existentes de métodos innovadores de venta al detallista.

Es posible que no podamos seguir compitiendo exitosamente con nuestros competidores existentes o con nuevos competidores, y períodos prolongados de precios de descuento significativos por parte de nuestros competidores pueden tener un efecto adverso importante en nuestro negocio. Nuestro fracaso en competir eficazmente podría afectar negativamente nuestro negocio y los resultados de nuestras operaciones.

3. Nuestras ventas y resultados operativos dependen de las preferencias de los consumidores, la demanda y las tendencias de la moda.

La moda y las industrias minoristas están sujetas a cambios repentinos en las preferencias de los consumidores, la demanda y las tendencias de la moda. Nuestras ventas y resultados operativos dependen en parte de nuestra capacidad para predecir o responder a los cambios en las tendencias de la moda y las preferencias de los consumidores de manera oportuna. Desarrollamos nuevos conceptos de venta al por menor y continuamente ajustamos nuestra posición de la industria en ciertas marcas importantes y de marca privada y categorías de productos en un esfuerzo para satisfacer a nuestros clientes. Los compromisos a ordenar productos de manera temprana a menudo se hacen mucho antes de la aceptación del consumidor. Si no anticipamos las preferencias con exactitud y respondemos a las preferencias y la demanda de los consumidores, o si no logramos mantener inventarios adecuados que satisfagan las necesidades y preferencias de nuestros clientes, podríamos experimentar menores ventas, inventarios excesivos y menores márgenes de utilidad. Además, la demanda de los productos puede cambiar significativamente entre el inventario en tiempo real, los productos que se ordenan y la fecha de venta. La adquisición de ciertos tipos de inventario o productos puede requerir un plazo de entrega y un pago anticipado y no pueden ser devueltos. Tenemos una amplia selección e importantes niveles de inventario de ciertos productos, como

los productos electrónicos, y es posible que no podamos vender productos en cantidades suficientes o durante las temporadas de venta pertinentes. También debemos protegernos contra la acumulación de inventario excesivo u obsoleto a medida que tratamos de minimizar los niveles fuera de stock en todas las categorías de productos y mantener los niveles de existencias. Cualquier falla sostenida en anticipar, identificar y responder a las tendencias emergentes en el estilo de vida y las preferencias de los consumidores podría afectar negativamente nuestro negocio y los resultados de las operaciones.
Además, la predicción de las preferencias de los consumidores requiere investigación y desarrollo importantes, así como iniciativas de mercadeo. Si no anticipamos las preferencias de los consumidores, entonces el retorno de esa inversión será menor de lo previsto y nuestra estrategia para aumentar las ventas y utilidades netas puede no tener éxito, afectándonos materialmente y negativamente.

4. Nuestro negocio depende, en parte, del éxito de nuestras estrategias.
Nuestro éxito depende de nuestra capacidad para identificar, desarrollar y ejecutar nuestras estrategias. Nuestro continuo crecimiento y éxito depende, en parte, de nuestra capacidad para abrir y operar con éxito nuevas tiendas, mejorar y remodelar las tiendas existentes de manera oportuna y rentable, y optimizar el desempeño de las tiendas cerrando las tiendas de bajo rendimiento. El éxito de cualquier apertura futura dependerá de numerosos factores, muchos de los cuales están fuera de nuestro control, entre los que se incluyen los siguientes:

- Nuestra capacidad de atraer a los vendedores apropiados;
- La competencia por sitios de tiendas adecuadas;
- Nuestra capacidad para negociar términos de arrendamiento favorables con los propietarios y renovar dichos arrendamientos;
- La disponibilidad de asociados para el personal de nuevas tiendas y nuestra capacidad para contratar, capacitar, motivar y retener al personal de la tienda; y
- Nuestra capacidad para atraer clientes y generar ventas suficientes para operar nuevas tiendas de manera rentable.

En el futuro, podemos entrar en mercados adicionales. Estos mercados pueden tener diferentes condiciones de competencia, tendencias de consumo y patrones discrecionales de gasto que nuestros mercados actuales, lo que puede causar que las nuevas tiendas en estos mercados tengan menos éxito que las tiendas en nuestros mercados actuales.
Nuestro crecimiento y éxito continuo también depende, en parte, de nuestra capacidad para implementar nuestra estrategia multicanal. La venta multicanal al detallista está evolucionando rápidamente, y debemos mantener el ritmo de las expectativas cambiantes de los clientes y nuevos desarrollos por nuestros competidores. Si no adquirimos, mejoramos y desarrollamos la tecnología relevante de manera oportuna y de una manera que atraiga a nuestros clientes, nuestra capacidad de competir y nuestros resultados de operaciones podrían verse afectados negativamente. Además, si hay problemas de operación con nuestros sistemas de tecnología orientados al cliente, podemos experimentar una pérdida de confianza y ventas del cliente, lo que podría afectar negativamente nuestra reputación y los resultados de nuestras operaciones.
Continuamos implementando programas estratégicos orientados al cliente diseñados para diferenciar y fortalecer nuestros niveles de servicio y el contenido de las mercancías básicas, así como expandir y mejorar nuestras ofertas de mercancías. También buscamos mejorar la eficacia de nuestros programas de marketing y publicidad. Si no implementamos con éxito algunas o todas estas iniciativas, es posible que no podamos retener o atraer clientes, lo que podría afectar adversamente nuestros resultados financieros.

5. Nuestra estrategia omnicanal podría tener un impacto adverso en nuestros resultados de operaciones si no se ejecuta con éxito.
Continuamos nuestra inversión en nuestra estrategia omnicanal, en particular, en los últimos años hemos realizado importantes inversiones en comercio electrónico ya que los avances tecnológicos han influenciado las conductas comerciales de los consumidores. Computadoras,

teléfonos móviles, tabletas y otros dispositivos permiten a los clientes navegar y realizar transacciones en cualquier lugar o en cualquier momento. Nuestras estrategias de crecimiento en esta área abarcan la mejora de la tecnología orientada al cliente, la entrega oportuna de los productos comprados en línea, la mejora de los sistemas de gestión de inventario, una mayor y más fluida disponibilidad de inventario entre las tiendas en línea y minoristas y una mayor coherencia en las estrategias de marketing y precios. El modelo de negocio tiene una alta estructura de costos variables impulsada por los costos de cumplimiento, comercialización y tecnología, y continuará requiriendo inversión en operaciones omnicanales y tecnologías de apoyo. Si no implementamos y expandimos nuestras iniciativas de comercio electrónico con éxito o si no realizamos nuestro retorno anticipado de estas inversiones, nuestra rentabilidad y crecimiento podrían verse afectadas negativamente. Además, si los clientes cambian al comercio electrónico más rápido de lo que anticipamos, es posible que debamos acelerar nuestras iniciativas e inversiones en comercio electrónico y experimentar mayores costos que afecten adversamente nuestra rentabilidad.

6. Las posibles adquisiciones e inversiones están sujetas a riesgos significativos.

El 5 de julio de 2016, celebramos un Acuerdo de Asociación para una posible inversión en Ripley. Una vez cumplidas satisfactoriamente las condiciones mínimas exigidas en el Acuerdo de Asociación, realizaremos una oferta pública de adquisición de hasta el 100,0% de las acciones en circulación de Ripley (sujeto a la obligación de FCV de mantener, en conjunto, al menos el 50,0% del capital social de Ripley en el momento de la oferta pública de adquisición y por el período especificado en el Acuerdo de Asociación). El 10 de agosto de 2016, llegamos a un acuerdo con Wal-Mex, para adquirir su división de ropa en México. Continuamos participando en diversas etapas de evaluación o de búsqueda de otras adquisiciones e inversiones potenciales, y en el futuro podemos adquirir o invertir en otros negocios y tratar de integrarlos en nuestras propias operaciones. Las adquisiciones y las inversiones implican riesgos conocidos y desconocidos que podrían afectar adversamente nuestras ventas y resultados operativos futuros. Por ejemplo:

- No identificar con precisión las empresas o marcas adecuadas para adquirir o invertir;
- Tener dificultades para integrar la gestión, operaciones, tecnologías y procesos de fabricación de las empresas adquiridas;
- No obtener las aprobaciones reglamentarias necesarias;
- Entrar en nuevos mercados con los que no estamos familiarizados;
- Desviar la atención de la dirección de otras preocupaciones empresariales;
- Comprar una empresa que tenga pasivos contingentes; y
- Incurrir en un endeudamiento adicional sustancial.

Cualquier adquisición o inversión futura o potencial puede resultar en costos sustanciales, interrumpir nuestras operaciones o afectar adversamente nuestros resultados operativos. Pudiéramos no recuperar alguna inversión con respecto a pérdidas debidas a pasivos o incumplimientos desconocidos o contingentes por parte de los vendedores de sus representaciones y garantías. Además, el monto total de los costos y gastos que se pueden incurrir con respecto a los pasivos asociados con los activos y entidades adquiridos puede exceder nuestras expectativas, y podemos experimentar otros efectos adversos imprevistos, todos los cuales pueden afectarnos adversamente.

7. Nuestras oportunidades de crecimiento futuro a través de fusiones, adquisiciones o empresas mixtas pueden verse afectadas por las leyes antimonopolio y otros desafíos en la integración de adquisiciones significativas.

No puede haber seguridad de que una impugnación por motivos antimonopolio, en relación con nuestras operaciones existentes, la adquisición propuesta de Suburbia, la inversión propuesta en Ripley o cualquier adquisición que podamos seguir en el futuro, no se hará. Si se hace tal impugnación, podemos estar obligados a vender o desprendernos una porción significativa de nuestro negocio o podemos estar impedidos de llevar a cabo una adquisición específica.

8. Nuestro negocio podría sufrir si no somos exitosos en identificar, hacer, integrar y mantener las adquisiciones e inversiones.

Es posible que no podamos seguir identificando objetivos de adquisición o inversión adecuados a precios aceptables, lo que podría tener un efecto adverso sustancial en nuestro negocio y resultados de operaciones. Ocasionalmente, buscamos adquisiciones estratégicas de, arreglos conjuntos o inversiones en otras empresas o negocios. Cualquier adquisición, arreglo conjunto o inversión que realicemos puede requerir que gastemos nuestro dinero en efectivo, o incurramos en deuda, pasivos contingentes (tales como indemnizaciones y el ejercicio de opciones otorgadas por nosotros, incluyendo la opción de comprar todas las acciones representativas del capital Acciones de Ripley otorgadas a FCV en virtud del Contrato de Asociación para la inversión en Ripley), o gastos de amortización relacionados con activos intangibles, cualquiera de los cuales podría reducir nuestra rentabilidad y perjudicar a nuestro negocio. Las adquisiciones, los arreglos conjuntos y las inversiones también aumentan la complejidad de nuestro negocio y ejerzan presión sobre su gestión, personal, operaciones, cadena de suministro, recursos financieros y controles financieros internos y funciones de información. Es posible que no podamos administrar adquisiciones, arreglos conjuntos o inversiones de manera efectiva, lo que podría dañar nuestra reputación, limitar nuestro crecimiento y podría tener un efecto adverso sustancial en nuestro negocio y resultados de operaciones.

En el futuro, podemos entrar en mercados adicionales, incluyendo a nivel internacional. Estos mercados pueden tener diferentes condiciones de competencia, tendencias de consumo y patrones discrecionales de gasto que los mercados existentes, lo que puede hacer que las nuevas tiendas en estos mercados tengan menos éxito que las tiendas en los mercados existentes. Nuestra capacidad para crecer con éxito a través de las adquisiciones depende de nuestra capacidad para identificar negociar, completar e integrar adquisiciones adecuadas y obtener cualquier financiamiento necesario. Estos esfuerzos podrían ser costosos y tomar mucho tiempo, interrumpir nuestros negocios en curso y distraer la gestión.

9. Nuestros ingresos y requerimientos de efectivo se ven afectados por la naturaleza estacional de nuestro negocio.

Nuestras operaciones minoristas son estacionales, con una alta proporción de ingresos y flujos de efectivo operativos generados durante el cuarto trimestre fiscal, que incluye las temporadas de venta de otoño y vacaciones. Además, los volúmenes de ventas en nuestros grandes almacenes son más altos durante los meses de mayo, junio, noviembre y diciembre debido al Día de la Madre, el Día del Padre, el Buen Fin (un fin de semana a finales de noviembre de cada año, Incluyendo nuestra empresa, ofrecen ventas y descuentos para fomentar el gasto del consumidor en México) y vacaciones de fin de año. Como resultado, nuestros ingresos y necesidades de efectivo se ven afectados por la naturaleza estacional de nuestro negocio y cualquier desaceleración económica, interrupción de nuestro negocio o para el negocio de nuestros proveedores, o la ocurrencia de cualquier otra circunstancia que pueda afectar a nuestro negocio durante el último Trimestre de cualquier año calendario puede afectar adversamente nuestra condición financiera y resultados de operaciones.

10. La terminación de ciertos acuerdos de licencia puede afectar nuestro negocio.

Hemos celebrado varios acuerdos de licencia y poseemos licencias exclusivas y no exclusivas para utilizar ciertas marcas y comercializar ciertos productos, así como acuerdos de franquicia para tiendas de esquina dentro de nuestros grandes almacenes. Estas licencias y acuerdos representan un beneficio importante para nuestro negocio; sin embargo, no podemos garantizar que continuarán haciéndolo. El plazo de nuestros contratos de licencia varía. El plazo de estos acuerdos oscila entre cinco y diez años y algunos de ellos son renovables automáticamente por uno o dos períodos adicionales del mismo tenor. La terminación de tales acuerdos o el incumplimiento de cualquiera de las partes en dichos acuerdos y licencias puede tener un efecto adverso en nuestras ventas, situación financiera y resultados de operaciones.

No podemos proporcionar ninguna garantía de que ningún acuerdo o licencia no expirará de acuerdo con sus términos o que podremos formar alianzas estratégicas con socios actuales o potenciales y / u obtener otras licencias que nos permitan mejorar el desempeño de nuestro negocio.

11. Dependemos de diseñadores, vendedores y otras fuentes de mercancías, bienes y servicios. Nuestro negocio podría verse afectado por interrupciones u otros problemas legales, regulatorios, políticos o económicos relacionados con nuestra red de suministro.

Nuestras relaciones con diseñadores establecidos y emergentes han contribuido significativamente a nuestro éxito pasado, y una parte sustancial de nuestros ingresos son atribuibles a nuestras ventas de productos de diseño. Muchos de nuestros proveedores clave limitan el número de minoristas que utilizan para vender sus mercancías, y la competencia entre los minoristas para obtener y vender estos bienes es intensa. Aunque tenemos arreglos de suministro con algunas de nuestras fuentes de comercialización, no puede haber seguridad de que tales fuentes seguirán cumpliendo con nuestros requerimientos de calidad, estilo y volumen. Además, casi todas las marcas de diseño establecidas vendidas por nosotros también son vendidas por minoristas competidores, y muchas de estas marcas de diseño también tienen sus propias tiendas minoristas dedicadas y / o sus propios sitios de comercio electrónico. Si uno o más de estos diseñadores dejarán de suministrar mercancías adecuadas o, por el contrario, aumentarán las ventas de mercancías a través de sus propias tiendas o de las tiendas de otros competidores, nuestro negocio podría verse afectado negativamente. Además, cualquier disminución en la popularidad o la calidad de cualquiera de estas marcas de diseño podría afectar negativamente a nuestro negocio.

Nuestra capacidad de encontrar proveedores calificados y productos de acceso de manera oportuna y eficiente es particularmente difícil con respecto a los bienes obtenidos fuera de México. Nuestra adquisición de bienes y servicios fuera de México está sujeta a riesgos asociados con la inestabilidad política o financiera, las restricciones comerciales, las tarifas, los tipos de cambio de divisas, la capacidad y los costos de transporte y otros factores relacionados con el comercio exterior, además de poder tener dificultades y daños reputacionales que pueden estar asociados con nuestra incapacidad para determinar que los productos que vendemos son fabricados de acuerdo con las leyes ambientales, de salud y seguridad para el beneficio de los trabajadores. Además, nuestra adquisición de todos nuestros productos y servicios está sujeta a los efectos de aumentos de precios que podemos o no ser capaces de transmitir a nuestros clientes. Todos estos factores pueden afectar nuestra capacidad de acceder a mercancías adecuadas en términos aceptables, y están fuera de nuestro control y podrían afectar negativamente nuestro negocio y los resultados de las operaciones.

Además, el daño a la reputación de cualquiera de nuestras marcas de marcas privadas o las marcas autorizadas a nosotros, o a la reputación de cualquier proveedor o fabricante de estas marcas, podría afectar negativamente la opinión de los consumidores sobre nuestras tiendas o los productos relacionados, que podrían tener un efecto adverso importante en nuestros negocios y resultados de operaciones.

12. Dependemos del éxito de nuestros programas de publicidad y marketing.

Nuestro negocio depende en parte de la comercialización eficaz y de nuestra capacidad de seleccionar con éxito surtidos de mercancías atractivas, así como presentar un ambiente atractivo de compras y experiencia a los clientes para aumentar el tráfico de clientes. Tenemos muchas iniciativas en esta área, y a menudo cambiamos nuestros programas de publicidad y mercadeo. No puede haber seguridad en cuanto a nuestra capacidad continua para ejecutar con eficacia nuestros programas de publicidad y mercadotecnia, y cualquier falla en hacerlo podría afectar negativamente nuestro negocio y los resultados de nuestras operaciones.

13. Las partes con las que hacemos negocios pueden estar sujetas a riesgos de insolvencia o, de lo contrario, no pueden o no quieren cumplir con sus obligaciones con nosotros.

Somos contraparte en contratos, transacciones y relaciones comerciales con terceros, incluyendo vendedores, proveedores, proveedores de servicios, prestamistas y participantes en negocios conjuntos, alianzas estratégicas y otras relaciones comerciales conjuntas, conforme a las cuales dichos terceros tienen desempeño, pago y otras obligaciones para con nosotros. En algunos casos, dependemos de terceras partes para proporcionar arrendamientos, productos, servicios u otros beneficios esenciales, incluso con respecto a los centros de distribución y tiendas, mercancías, publicidad, desarrollo y soporte de software, logística y otros acuerdos de bienes y servicios para operar nuestro negocio en el curso ordinario, extensiones de crédito, cuentas de tarjetas de crédito y cuentas por cobrar relacionadas, y otros asuntos vitales. Las condiciones actuales de la economía, la industria y el mercado podrían resultar en un mayor riesgo para nosotros, asociado con el posible malestar financiero o la insolvencia de tales terceros. Si alguno de estos terceros fuera objeto de procedimientos de quiebra, liquidación o similares, nuestros derechos y beneficios en relación con sus contratos, transacciones y relaciones de negocios con dichos terceros podrían ser rescindidos, modificados de manera adversa a nosotros, o de otro modo dañado. No podemos garantizar que podamos arreglar contratos alternos o de reemplazo, transacciones o relaciones comerciales en términos tan favorables como nuestros contratos, transacciones o relaciones de negocios existentes, si es que lo son. Cualquier incapacidad de nuestra parte para hacerlo podría afectar negativamente nuestros flujos de efectivo, situación financiera y resultados de operaciones.

14. Nuestra actividad es intensiva en capital y es posible que no podamos generar suficientes flujos de efectivo de las operaciones u obtener el financiamiento necesario para realizar inversiones de capital y / o implementar nuestra estrategia de inversión.

Hacemos y esperamos seguir haciendo inversiones de capital para financiar nuestra adquisición, construcción, desarrollo y renovación de grandes almacenes y centros comerciales. Para los años terminados el 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, realizamos inversiones de $ 7,958 millones, $ 4,873 millones y $ 4,970 millones, respectivamente. Para el trimestre finalizado el 31 de marzo de 2017 realizamos inversiones de $ 1,420 millones. Planeamos continuar haciendo inversiones de capital para implementar nuestro plan de expansión, que incluye el aumento de nuestra área bruta locativa a través de la construcción de centros comerciales y grandes almacenes y la renovación importante de algunos de nuestros grandes almacenes.

La falta de implementación de nuestro plan de expansión y las renovaciones planificadas podría resultar en una reducción de nuestra capacidad para atraer clientes a nuestras tiendas o retener a los actuales inquilinos o atraer nuevos inquilinos a nuestros centros comerciales, causando una disminución en nuestros resultados de operación.

Esperamos financiar nuestro programa de gastos de capital con una combinación de flujos de efectivo de operaciones y financiamiento adicional, incluyendo una porción de los ingresos de esta oferta. No hay garantía de que se produzca el flujo de efectivo de las operaciones, que tienen acceso a fuentes externas de financiamiento, para financiar adecuadamente los cuentos o cualesquiera gastos de capital futuros. Nuestro acceso a fuentes externas de financiamiento dependerá de muchos factores, incluidos los factores fuera de nuestro control, como las condiciones en los mercados mundiales de capital y cómo la inversión en México y los mercados emergentes es percibida por los inversionistas. Si nuestro acceso a financiamiento externo es limitado, es posible que no podamos realizar inversiones de capital comprometidas o planificadas o de otra manera ejecutar nuestra estrategia de inversión, lo que significa afectar adversamente nuestro negocio, la situación financiera o los resultados de la operación. Además, la cantidad, oportunidad y gastos de nuestras inversiones de capital dependen en parte de las condiciones del mercado. Es posible que no podamos predecir con precisión el tiempo o monto de las inversiones de capital o los costos de los gastos que se requiera.

II. **Riesgos Relacionados con nuestras Operaciones de Crédito al Consumidor ya los Negocios y la Industria**

1. Nuestra incapacidad para controlar eficazmente el nivel de los préstamos morosos en el futuro y una insuficiente provisión para pérdidas de préstamos podría tener un efecto adverso material sobre nosotros.

Las tarjetas de crédito de Liverpool han sido históricamente el método de pago más utilizado para nuestros clientes en nuestras tiendas. Al 31 de diciembre de 2016, las compras realizadas por nuestros clientes utilizando las tarjetas de crédito de Liverpool representaron el 45,2% de nuestras ventas totales. Si fallamos en evaluar con éxito la solvencia de nuestros clientes durante nuestro proceso de aprobación de crédito, la proporción y el número de préstamos deteriorados en nuestra cartera total de préstamos puede aumentar. Además, los riesgos derivados de cambios en la recuperabilidad de los préstamos e importes adeudados por nuestros clientes son inherentes a nuestros negocios, y los préstamos incobrables pueden tener un efecto adverso sobre nosotros. Aunque históricamente hemos sido capaces de mantener niveles bajos de préstamos incobrables, no podemos asegurar que en el futuro podremos controlar efectivamente la proporción y el número de préstamos deteriorados en nuestra cartera total de préstamos. En particular, el monto de nuestros créditos incobrables reportados podría aumentar en el futuro como resultado del crecimiento de nuestra cartera de préstamos total, el efecto adverso de los cambios en la calidad crediticia de nuestros clientes o un deterioro general de las condiciones económicas mexicanas o mundiales, el impacto de eventos políticos, eventos que afectan a ciertas industrias o eventos que afectan a los mercados financieros y las economías globales.

Nuestra provisión para pérdidas crediticias puede no ser adecuada para cubrir un aumento en la cantidad de préstamos en mora o cualquier deterioro futuro en la calidad de crédito total de nuestra cartera total de préstamos. Nuestra provisión para pérdidas por préstamos se basa en nuestra evaluación y expectativas actuales sobre diversos factores que nos afectan, incluida la calidad de nuestra cartera de préstamos. Además, contamos con un sistema de gestión de riesgos para nuestra cartera de préstamos que nos permite reducir el impacto de los préstamos morosos. Sin embargo, como ha demostrado la reciente crisis financiera mundial, muchos de los factores que afectan nuestra cartera de préstamos están fuera de nuestro control. Como resultado, no existe un método preciso para predecir las pérdidas por préstamos y créditos, y no podemos asegurar que nuestra provisión para pérdidas crediticias será suficiente en el futuro para cubrir las pérdidas reales de préstamos y créditos. Si nuestras evaluaciones y expectativas con respecto al desempeño de nuestra cartera de préstamos difieren de la evolución real, si la calidad de nuestra cartera de préstamos total se deteriora por cualquier razón o si las pérdidas reales futuras superan nuestras estimaciones de pérdidas incurridas, nosotros pudiéramos ser requeridos el aumentar la provisión y subsidio para pérdidas crediticias, lo que puede afectarnos negativamente. Si no somos capaces de controlar o reducir el nivel de nuestros préstamos morosos o préstamos de calidad crediticia pobre, esto podría tener un efecto adverso material sobre nosotros.

2. Nuestra exposición a préstamos a personas físicas podría conducir a niveles más altos de préstamos morosos, provisiones para pérdidas crediticias y cancelaciones.

Al 30 de junio de 2016, toda nuestra cartera de préstamos consistía en créditos de consumo a nuestros clientes. Como parte de nuestra estrategia de negocios, estamos tratando de aumentar el volumen de nuestra cartera de crédito al consumo. Es más probable que nuestros clientes se vean afectados negativamente por las recesiones en la economía mexicana que las grandes corporaciones y las personas de altos ingresos que tienen mayores recursos. En consecuencia, en el futuro podríamos experimentar mayores niveles de morosidad, lo que podría resultar en aumentos en nuestras provisiones para pérdidas crediticias, lo que a su vez nos afectará adversamente. Para el año terminado el 31 de diciembre de 2016, los préstamos

morosos totalizaron 1,394 millones de pesos y las cancelaciones de nuestra provisión para pérdidas crediticias totalizaron $ 2,041 millones. Para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2017, los préstamos morosos totalizaron 1,367 millones de pesos y las cancelaciones contra nuestra provisión para pérdidas por préstamos totalizaron 559 millones de pesos. No puede garantizarse que los niveles de los préstamos morosos y las posteriores bajas no serán materialmente mayores en el futuro y que esta actividad no tendrá un efecto adverso sobre nosotros.

3. Nuestros préstamos de crédito al consumidor no están garantizados y un proceso de recuperación ineficiente puede afectar negativamente nuestro negocio, nuestra situación financiera y los resultados de nuestras operaciones.

Ofrecemos una amplia variedad de planes de crédito a nuestros clientes, principalmente a través de la emisión de nuestras tarjetas de crédito de marca. Los préstamos que ofrecemos a nuestros clientes no están garantizados. Cualquier incumplimiento de pago por parte de nuestros clientes podría llevarnos a seguir procedimientos de cobro judicial. La recuperación judicial a través de los tribunales mexicanos es una tarea compleja, incierta y que consume mucho tiempo. No podemos anticipar ningún resultado resultante del ejercicio de nuestros derechos de cobro y remedios o de otra manera asegurar que cualquier pago que podamos obtener sería suficiente para pagar en su totalidad las cantidades adeudadas por nuestros clientes. Nuestra incapacidad para recuperar con éxito el principal de un interés sobre los préstamos de nuestros clientes podría afectar de manera importante y adversa nuestro negocio, nuestra situación financiera y los resultados de nuestras operaciones.

4. Es posible que no detectemos el lavado de dinero o las actividades fraudulentas de nuestros clientes, lo que puede afectar negativamente nuestra reputación, negocios y situación financiera.

Estamos expuestos al riesgo de lavado de dinero y actividades fraudulentas de nuestros clientes, particularmente con respecto a nuestras ofertas de crédito al consumidor. Hemos implementado sistemas de control interno que monitorean los volúmenes de transacciones inusuales o patrones de transacción inusuales y filtramos los datos personales de nuestros clientes, pero estos sistemas no siempre tienen éxito en la protección de nosotros y de nuestros clientes contra lavado de dinero y fraude. En la medida en que no tenemos éxito en la protección de nosotros mismos o de nuestros clientes contra el lavado de dinero o el fraude, o si no cumplimos con las regulaciones aplicables, nosotros y nuestros directores podrían ser sujetos a sanciones penales o administrativas y civiles y podrían sufrir directamente pérdidas , o perder la confianza de nuestra base de clientes, lo que podría tener un efecto adverso importante en nuestra reputación, negocios, resultados de operaciones y situación financiera.

III. Riesgos relacionados con nuestro negocio e industria - Operaciones de bienes raíces

1. Nuestra expansión depende en parte de nuestra capacidad para adquirir o construir con éxito nuevas tiendas y centros comerciales y remodelar y / o expandir tiendas y centros comerciales existentes.

Una de nuestras estrategias de expansión de negocios se centra en la adquisición o construcción de nuevas tiendas y centros comerciales y en la remodelación y / o expansión de tiendas y centros comerciales existentes. Evaluamos cada decisión de inversión para determinar si cumple nuestras proyecciones financieras y los rendimientos esperados. Nuestro éxito en el logro del crecimiento futuro a través de la apertura de nuevas tiendas y centros comerciales, o la expansión de las tiendas existentes y centros comerciales, dependerá de nuestra capacidad para identificar, financiar, obtener, construir y operar tales tiendas y centros comerciales. Las adquisiciones dependen de nuestra capacidad para identificar, negociar y financiar adquisiciones en términos aceptables e integrar las tiendas adquiridas y los centros comerciales en nuestras operaciones. Nuestra incapacidad para implementar esta estrategia de

expansión de negocios podría tener un efecto adverso sustancial en nuestro negocio y nuestras operaciones.

2. El desempeño de nuestras operaciones inmobiliarias está sujeto a riesgos asociados con el sector inmobiliario en general.

Las inversiones inmobiliarias están sujetas a diversos riesgos y fluctuaciones y ciclos de valor y demanda, muchos de los cuales están fuera de nuestro control. Ciertos eventos pueden disminuir nuestros resultados de operaciones y el valor de nuestras propiedades. Estos eventos incluyen, pero no se limitan a:

- Cambios adversos en las condiciones demográficas y económicas locales, nacionales o internacionales, como la recesión económica mundial de 2008;
- Vacantes o nuestra incapacidad para alquilar espacio en condiciones favorables;
- Cambios adversos en la situación financiera de los inquilinos y compradores de propiedades;
- Nuestra incapacidad para cobrar el alquiler de los inquilinos;
- Cambios adversos en leyes, reglamentos y políticas gubernamentales, incluyendo, sin limitación, impuestos, zonificación, leyes ambientales y de seguridad, políticas fiscales gubernamentales y cambios en su cumplimiento;
- La competencia de otros inversionistas inmobiliarios con un capital significativo, incluidas las sociedades de inversión inmobiliaria, los fideicomisos de inversión inmobiliaria y los fondos de inversión institucionales;
- Reducciones en el nivel de demanda de espacio comercial y cambios en la popularidad relativa de las propiedades;
- Aumentos en el suministro de espacio comercial;
- Fluctuaciones en las tasas de interés, que podrían afectar adversamente nuestra capacidad, o la capacidad de los compradores e inquilinos de propiedades, para obtener financiación en condiciones favorables, o a ambos;
- Aumentos en los gastos incluyendo, pero no limitado a, los costos de seguros, costos de mano de obra, precios de energía, estimación inmobiliaria y otros impuestos y costos de cumplimiento con leyes, regulaciones y políticas gubernamentales y restricciones a nuestra capacidad para pasar mayores gastos a nuestro Inquilinos;
- Rotación de inquilinos mayor a la esperada;
- Falta de mantenimiento adecuado de las propiedades;
- Aumento de la actividad delictiva en las áreas donde se encuentran nuestras propiedades;
- Exceso en la construcción o sobreoferta en el mercado inmobiliario;
- No atraer o mantener tiendas de anclaje distintas de "Liverpool"; y
- La competencia de otros centros comerciales, otros tipos de locales comerciales u otros tipos de experiencias de compras como el comercio virtual.

Además, los períodos de desaceleración o recesión económica, como la reciente recesión económica mundial, el aumento de las tasas de interés o la disminución de la demanda de bienes raíces, o la percepción pública de que cualquiera de estos sucesos puede producirse, podría ocasionar una disminución general de las rentas o aumento de la incidencia de incumplimientos bajo los arrendamientos existentes. Si no podemos operar nuestras propiedades para satisfacer nuestras expectativas financieras, nuestro negocio, nuestra situación financiera y los resultados de las operaciones podrían verse afectados materialmente y adversamente.

3. Los cambios en el valor de mercado de la tierra pueden afectar adversamente nuestro negocio.

Constantemente compramos terrenos para desarrollar futuros proyectos y actividades de inversión; Sin embargo, el valor de estas tierras podría disminuir significativamente desde la fecha de compra hasta el desarrollo real del proyecto, como resultado de las condiciones económicas o de mercado, reduciendo los márgenes de ganancia de nuestros arrendamientos o la tasa de retorno esperada de nuestros proyectos de tiendas A su vez afectará adversamente nuestros resultados de operaciones. Creemos que hay una creciente competencia por la adquisición de terrenos en lugares adecuados y, a pesar de que nuestro crecimiento continuo depende de nuestra capacidad de continuar adquiriendo tierras a precios razonables, no podemos garantizar que tendremos éxito continuado en esta tarea. La entrada o el aumento de las actividades de otros desarrolladores de bienes raíces mexicanos o extranjeros podría aumentar significativamente los precios de los bienes raíces, lo que conduciría a una escasez de propiedades adecuadas. Como consecuencia, un aumento en el costo de bienes raíces podría resultar en un aumento en nuestro costo de ventas y una disminución en las utilidades, lo que afectaría negativamente nuestro negocio y los resultados de las operaciones.

4. Nuestras tiendas actuales y centros comerciales pueden ser menos atractivas.

El éxito de cualquier tienda y centro comercial depende sustancialmente de su ubicación. No puede haber seguridad de que las ubicaciones actuales seguirán siendo atractivas o apropiadas a medida que cambien los patrones demográficos. Las condiciones sociales o económicas en las que se ubican las tiendas podrían disminuir en el futuro, lo que se traduciría en una posible reducción de las ventas y del tráfico en esos lugares. Si no podemos obtener ubicaciones deseables a precios razonables, nuestra estructura de costos aumentará y nuestros ingresos se verán afectados negativamente.

5. Dependemos de nuestros inquilinos para una parte de nuestros ingresos, y nuestro negocio se vería afectado negativamente si un número significativo de nuestros inquilinos, o cualquiera de nuestros principales inquilinos, no pudieran cumplir con sus obligaciones de arrendamiento.

El desempeño de nuestras operaciones de bienes raíces depende, en parte, de nuestra capacidad para cobrar los alquileres, los montos vencidos y los pagos futuros de alquiler de nuestros inquilinos y la capacidad de nuestros inquilinos para hacer pagos de alquiler. Nuestros resultados de operaciones se verían afectados negativamente si un número significativo de nuestros inquilinos, o cualquiera de nuestros principales inquilinos, demorara el inicio de los arrendamientos, declinara extender o renovar los arrendamientos al vencimiento, no realizara los pagos de alquiler cuando venciera o cierren sus negocios o se declaren en bancarrota. Cualquiera de estas acciones podría resultar en la terminación del arrendamiento de los inquilinos, las pérdidas de nuestras inversiones y la pérdida de renta de alquiler atribuible al arrendamiento terminado.

Además, si un inquilino incumple sus obligaciones de arrendamiento, podemos experimentar retrasos en la aplicación de nuestros derechos como propietario y puede incurrir en costos sustanciales, incluyendo litigios y gastos relacionados, para proteger nuestra inversión y volver a arrendar nuestra propiedad. Al 30 de junio de 2016, ningún solo inquilino único representaba más del 8,3% del área bruta locativa de nuestra cartera. En la medida en que un número significativo de nuestros inquilinos experimentan un descenso en sus negocios, su situación financiera podría debilitarse y podría resultar en su incapacidad para hacer pagos oportunos o su incumplimiento en sus contratos de arrendamiento, lo que podría perjudicar nuestro desempeño.

6. Si no podemos renovar nuestros contratos de arrendamiento o alquilar nuestro espacio vacante, o no podemos arrendar nuestras propiedades a los precios de alquiler

existentes o por encima de ellas, nuestros ingresos por alquiler pueden verse afectados negativamente.

Algunas de nuestras tiendas son propiedad y algunas son arrendadas. Actualmente poseemos aproximadamente el 62,0% de nuestro espacio comercial y aproximadamente el 64,0% del área bruta locativa de los centros comerciales en los que tenemos intereses. Los arrendamientos en tiendas generalmente requieren que paguemos un alquiler fijo mínimo y una cantidad variable basada en un porcentaje de las ventas anuales en ese lugar. Generalmente, no podremos rescindir estos contratos de arrendamiento antes de que expire el plazo comprometido. Si una tienda no es rentable y decidimos cerrarla, se nos puede exigir, entre otras cosas, que paguemos el alquiler por el remanente del plazo de arrendamiento aplicable. Además, a medida que expiran los contratos de arrendamiento, es posible que no podamos negociar renovaciones, ya sea en términos comercialmente aceptables o de ninguna otra manera, lo que podría ocasionarnos cerrar tiendas en lugares atractivos. Si una tienda existente no es rentable y decidimos cerrar dicha tienda, es posible que tengamos que registrar un cargo por deterioro y / o costos de salida asociados con la eliminación de la tienda. Además, es posible que no podamos cerrar una tienda de propiedad o arrendamiento no rentable debido a una cláusula de operación existente que puede causar que operemos la ubicación con una pérdida que podría resultar en un cargo por deterioro. Bajo los términos del actual acuerdo con WalMex con respecto a nuestra potencial adquisición de Suburbia, adquiriremos 119 tiendas, siete de las cuales se encuentran en propiedades que adquiriremos de Wal-Mex, 78 están ubicadas en propiedades arrendadas de terceros y 34 están ubicados en propiedades arrendadas de Wal-Mex. Aunque hemos acordado celebrar un contrato de arrendamiento principal con Wal-Mex con respecto a las tiendas ubicadas en propiedades propiedad de Wal-Mex para reducir los riesgos mencionados, no podemos asegurar que todos estos riesgos se mitiguen efectivamente. El fracaso en administrar efectivamente estos y otros factores puede afectar nuestra capacidad de construir, comprar y arrendar nuevas tiendas, lo que puede tener un efecto adverso importante en nuestros negocios y resultados de operaciones.

Con respecto a nuestro negocio de bienes raíces, si no podemos renovar los contratos de arrendamiento con nuestros inquilinos o alquilar nuestro espacio vacante, o no podemos arrendar nuestras propiedades en o por encima de las tarifas de alquiler existentes, nuestros ingresos de alquiler pueden verse afectados negativamente. Por lo general, entramos en arrendamientos en plazos de dos años para nuestros locales de bienes raíces. Aproximadamente 96,0% de las propiedades de nuestra cartera inmobiliaria estaban ocupadas al 31 de diciembre de 2016, en términos de área bruta locativa. A partir de esa fecha, los arrendamientos que representan aproximadamente el 36,9% de los locales comerciales ocupados están programados para expirar en 2017. No podemos asegurar que nuestros contratos de arrendamiento serán renovados o que nuestras propiedades serán re-arrendadas a tasas de alquiler iguales o por encima de nuestras existencias O que no se ofrecerán reducciones sustanciales de alquiler, mejoras a inquilinos, derechos de terminación anticipada u opciones de renovación favorables a los inquilinos para atraer nuevos inquilinos o retener a los inquilinos existentes. No podemos asegurar que podamos alquilar espacios o espacios desocupados en diferentes etapas de desarrollo en condiciones favorables, o de ninguna otra forma. Además, tenemos la intención de continuar adquiriendo propiedades de desarrollo adicionales y en el futuro se podrán adquirir terrenos sin desarrollar como parte de nuestra estrategia de crecimiento. En la medida en que nuestras propiedades o partes de nuestras propiedades permanezcan vacantes por períodos prolongados, o en el caso de que nuestras rentas disminuyan por cualquier razón, podemos recibir ingresos reducidos o nulos de dichas propiedades. Además, el valor de reventa de una propiedad podría verse disminuido porque el valor de mercado de una propiedad en particular depende principalmente del valor de los arrendamientos de dicha propiedad.

7. La cobertura de seguros para nuestros activos y operaciones puede no estar disponible en términos razonables o de ninguna otra forma, y podemos descontinuar la

cobertura de seguro si el costo de las primas excede, a nuestro juicio, el valor de la cobertura descontada por el riesgo de pérdida.

Mantenemos las pólizas de seguro habituales para compañías que se dedican a operaciones similares, incluyendo seguros de propiedad, accidentes e interrupción de negocios. Ciertos tipos de pérdidas pueden ser no asegurables o no económicamente asegurables, como pérdidas debidas a disturbios, terrorismo o actos de guerra. Si incurriéramos en pérdidas no aseguradas o no asegurables, o en pérdidas superiores a nuestra cobertura de seguro, podríamos perder tanto nuestra inversión como las utilidades anticipadas y el flujo de efectivo de una propiedad, y estaríamos obligados a pagar por dichas pérdidas. Si alguna de estas pérdidas está asegurada, podemos estar obligados a pagar un deducible significativo en cualquier reclamo por recuperación de dicha pérdida antes de que nuestro asegurador esté obligado a reembolsarnos por la pérdida o el monto de la pérdida puede exceder nuestra cobertura para la pérdida. Además, los prestamistas futuros pueden requerir tal seguro, y nuestra falta de obtener tal seguro podría constituir un incumplimiento en nuestros contratos de préstamo. Además, podemos reducir o interrumpir los seguros contra terrorismo, terremoto, inundación u otro seguro en algunas o todas nuestras propiedades en el futuro si el costo de las primas para cualquiera de estas pólizas excede, a nuestro juicio, el valor de la cobertura descontada para el riesgo de pérdida. Además, si alguna de nuestras compañías de seguros se convirtiera en insolvente, nos veríamos obligados a reemplazar la cobertura de seguro existente con otra compañía adecuada a tasas potencialmente desfavorables y cualquier reclamo pendiente correría el riesgo de ser cobrado. Si incurriéramos en pérdidas no aseguradas o no asegurables, o en pérdidas superiores a nuestra cobertura actual, nuestro negocio, situación financiera, resultados de operaciones, flujo de efectivo, precio de negociación de las notas y nuestra capacidad para hacer distribuciones a los tenedores de las notas pueden ser material y adversamente afectados.

8. Estamos sujetos a riesgos relacionados con inversiones en bienes inmuebles.

Estamos sujetos a riesgos que generalmente se relacionan con inversiones en bienes raíces debido a las propiedades que poseemos y arrendamos. Los bienes inmuebles pueden no generar los retornos esperados de la inversión debido a una variedad de razones, incluyendo la cantidad de ingresos ganados, la apreciación de capital generada y los gastos incurridos. Además, las regulaciones y los tipos de interés pueden hacer que sea más costoso y / o demorado desarrollar bienes raíces o expandir, modificar o renovar centros comerciales y grandes almacenes. Bajo la expropiación y leyes similares, los gobiernos pueden tomar o expropiar bienes inmuebles a cambio de alguna medida de compensación "razonable". A veces la compensación pagada en una expropiación es menor que la que el dueño considera que vale la pena. De acuerdo con la Ley Federal de Extinción de Dominio, las autoridades federales mexicanas también tienen la autoridad para ordenar la incautación de cualquier propiedad, sin indemnización y antes de la sentencia, si dichos bienes fueron utilizados para la comisión de delitos de narcotráfico. Además, algunos de nuestros centros comerciales y grandes almacenes están en condominios y están sujetos a las reglas y regulaciones de la asociación del condominio, así como a los cargos por áreas comunes. Cualquiera de estos factores podría tener un impacto adverso sustancial en nuestros resultados operativos o situación financiera.

Las inversiones inmobiliarias no son tan líquidas como otros tipos de inversiones, y esta falta de liquidez puede limitar nuestra capacidad de reaccionar rápidamente a los cambios en las condiciones económicas, de mercado u otras. Nuestra capacidad para disponer de activos inmobiliarios en condiciones ventajosas depende de factores ajenos a nuestro control, como la competencia de otros vendedores, la demanda de los compradores potenciales y la disponibilidad de financiación atractiva para los compradores potenciales. No podemos predecir las diversas condiciones del mercado que afectan las inversiones inmobiliarias que existirán en cualquier momento en el futuro. Debido a la incertidumbre de las condiciones del mercado que pueden afectar la disposición futura de nuestros activos inmobiliarios, no podemos asegurar que podremos vender nuestros activos inmobiliarios con una utilidad en el futuro.

9. Los activos que adquirimos pueden estar sujetos a pasivos desconocidos que podrían afectar el valor y la rentabilidad de estas propiedades.

En relación con nuestras adquisiciones de inmuebles y edificios, asumimos los pasivos existentes asociados con dichos bienes inmuebles o edificios, algunos de los cuales pueden ser desconocidos o no cuantificables en el momento de la oferta global. Los pasivos desconocidos pueden incluir responsabilidades por la limpieza o remediación de las condiciones ambientales no reveladas, las reclamaciones de los inquilinos, vendedores u otras personas que tratan con las entidades antes de la adquisición por nosotros de dichas propiedades, pasivos tributarios, asuntos relacionados con el empleo y pasivos acumulados, pero no pagados, Ya sea en el curso ordinario de los negocios o de alguna otra forma. Si la magnitud de dichos pasivos desconocidos es alta, ya sea individualmente o en conjunto, dichos pasivos podrían afectar adversamente nuestro negocio, nuestra situación financiera, los resultados de las operaciones y el flujo de caja y el precio de cotización de nuestras acciones.

10. Es posible que no podamos desalojar a un inquilino de manera oportuna al final del plazo de su contrato de arrendamiento.

En México, en términos generales, la regulación aplicable a los arrendamientos tiende a ser favorable al arrendatario. Puede suceder que, aun cuando el contrato de arrendamiento haya expirado, el inquilino mantenga la posesión del bien inmueble y tendríamos que iniciar un proceso legal ante los tribunales del estado donde se encuentra la propiedad para desalojar al inquilino. Un procedimiento legal en México, así como la obtención de un juicio definitivo para la terminación de un contrato de arrendamiento, el desalojo del inquilino y la recaudación de cualquier cantidad adeudada puede ser un proceso largo y costoso. Nuestra incapacidad para desalojar a los inquilinos de manera oportuna y sustituirlos por nuevos inquilinos puede afectar negativamente nuestra condición financiera.

IV. Riesgos relacionados con nuestro negocio e industria – General

1. Nuestro negocio está sujeto a condiciones económicas y políticas desfavorables y otros desarrollos y riesgos.

Condiciones económicas o políticas mundiales, nacionales o regionales desfavorables y otros sucesos y riesgos podrían afectar negativamente nuestros negocios y resultados de operaciones. Inflación, deflación, disponibilidad de crédito al consumo, niveles de endeudamiento del consumidor, comportamientos de pago de la deuda de los consumidores, tasas y políticas fiscales, tendencias del desempleo, precios de la energía, y otros asuntos que influyen en la disponibilidad y el costo de la mercancía, la confianza del consumidor, el gasto y el turismo podrían afectar negativamente nuestro negocio y los resultados de las operaciones. Además, condiciones políticas inestables, actividades criminales, disturbios civiles, actividades terroristas y conflictos armados pueden perturbar el comercio y podrían afectar negativamente nuestros negocios y resultados de operaciones.

2. Nuestro negocio podría verse afectado por condiciones climáticas extremas, pandemias regionales o globales de salud o desastres naturales.

Las condiciones meteorológicas extremas en las áreas en las cuales nuestras tiendas están ubicadas podrían afectar negativamente nuestro negocio y los resultados de nuestras operaciones. Por ejemplo, las lluvias torrenciales frecuentes o inusualmente fuertes u otras condiciones climáticas extremas durante un período prolongado podrían dificultar que nuestros clientes viajen a nuestras tiendas y así reducir nuestras ventas y rentabilidad. Nuestro negocio también es susceptible a condiciones climáticas intempestivas. Por ejemplo, períodos prolongados de temperaturas cálidas durante la temporada invernal o el clima frío durante la temporada de verano podrían reducir la demanda de una parte de nuestro inventario y así reducir nuestras ventas y rentabilidad. Además, las condiciones climáticas extremas podrían

resultar en interrupciones o retrasos en la producción y entrega de materiales y productos en nuestra cadena de suministro y causar escasez de personal en nuestras tiendas.
Nuestro negocio y los resultados de las operaciones también podrían verse afectados negativamente si se produjera una pandemia de salud regional o mundial, dependiendo de su ubicación, duración y gravedad. Para detener o retrasar la propagación de la enfermedad, los gobiernos locales, regionales o nacionales podrían limitar o prohibir las reuniones públicas o los clientes podrían evitar lugares públicos, como nuestras tiendas y centros comerciales. Una pandemia de salud regional o mundial también podría resultar en interrupción o retraso en la producción y entrega de materiales y productos en nuestra cadena de suministro y causar escasez de personal en nuestras tiendas.
Además, los desastres naturales como huracanes y terremotos, o una combinación de estos u otros factores, podrían dañar o destruir nuestras instalaciones o dificultar que los clientes viajen a nuestras tiendas, afectando negativamente nuestros negocios y resultados de operaciones.

3. Las fluctuaciones monetarias pueden afectarnos adversamente.
Sustancialmente, todos nuestros ingresos son y seguirán siendo denominados en pesos. Incurrimos en gastos de operación y endeudamiento denominados en dólares de los Estados Unidos y en euros, particularmente en lo que respecta a las importaciones de mercancías procedentes de Europa y Asia. Para el año terminado el 31 de diciembre de 2013, las compras de mercancías en una moneda distinta de México peso representaron aproximadamente el 20% de nuestras compras totales. A partir del 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, teníamos exposición a riesgos de tipo de cambio de US $ 1050 millones, US $ 353,4 millones y 15,6 millones de euros, y US $ 347,8 millones y 12,2 millones de euros, respectivamente. Esta situación nos expone a posibles pérdidas y reducciones en nuestros márgenes resultantes de las fluctuaciones monetarias, que nos pueden afectar material y adversamente. Es importante señalar que la exposición a USD a estado cubierta por un “cross currency swap” tano para principal como para intereses. Una parte de nuestros costos operativos, principalmente los costos derivados de las importaciones, están denominados en dólares estadounidenses. Sin embargo, otras porciones significativas de nuestros costos operativos, impuestos e ingresos están denominados en pesos mexicanos. Como resultado, la apreciación o depreciación del peso mexicano frente al dólar estadounidense afecta nuestros resultados operativos y nuestra situación financiera. En el pasado se produjo una significativa fluctuación del peso mexicano respecto al dólar estadounidense, lo que afectó negativamente a nuestros resultados. Según datos del Banco Central de México, el peso mexicano se apreció en 13% en 2014, se depreció 17% en 2015 y se depreció 19.2% en 2016 todo en términos nominales. Consulte "Tipos de cambio".
Las fluctuaciones en los tipos de cambio de divisas pueden afectar negativamente nuestra capacidad de adquirir activos denominados en otras monedas y también pueden afectar adversamente el desempeño de nuestras inversiones en dichos activos. Dado que los activos pueden ser comprados y los ingresos pueden ser pagados en pesos, el valor de estos activos medido en dólares estadounidenses puede verse afectado favorable o desfavorablemente por cambios en los tipos de cambio, costos de conversión y regulaciones de control de cambio.
Cubrimos selectivamente nuestra exposición al dólar estadounidense con respecto al peso mexicano y otras monedas, nuestras obligaciones de deuda denominadas en dólares estadounidenses y la compra de ciertas materias primas denominadas en dólares estadounidenses. Una severa depreciación del peso mexicano puede resultar en una interrupción de los mercados internacionales de divisas y puede limitar nuestra capacidad de transferir o convertir pesos mexicanos en dólares estadounidenses u otras monedas con el propósito de hacer pagos oportunos de intereses y capital en nuestro endeudamiento denominado en dólares u obligaciones en otras monedas. Si bien el gobierno mexicano no restringe actualmente y desde 1982 no ha restringido el derecho o la capacidad de las personas o entidades mexicanas o extranjeras para convertir pesos mexicanos en dólares estadounidenses o transferir otras monedas fuera de México, el gobierno mexicano podría

instituir políticas restrictivas de cambio en el futuro. Las fluctuaciones monetarias pueden tener un efecto adverso en los periodos futuros.

4. El fracaso en mantener nuestras relaciones con los sindicatos puede tener un efecto adverso sobre nosotros.

La mayoría de nuestra fuerza laboral está representada por sindicatos. Si bien hemos disfrutado de relaciones satisfactorias con todas las organizaciones laborales que representan a nuestros asociados y creemos que nuestras relaciones con organizaciones laborales seguirán siendo satisfactorias, aún pueden surgir disputas laborales. Las disputas laborales que resulten en huelgas u otras interrupciones también podrían causar aumentos en los costos operativos, lo que podría dañar nuestras relaciones con nuestros clientes y afectarnos adversamente.

Además, podemos ser afectados material y adversamente como resultado de aumentos en costos laborales. Una escasez de mano de obra u otras presiones inflacionarias generales o cambios en las leyes y regulaciones aplicables podrían aumentar los costos laborales, lo que podría tener un efecto adverso importante para nosotros.

Nuestros costos de mano de obra incluyen el costo de proporcionar beneficios a los asociados. Patrocinamos una serie de planes de beneficios definidos para nuestros asociados en la mayoría de las regiones donde operamos, incluyendo salud activa, pensiones, salud y bienestar para jubilados, indemnizaciones por despido y otros beneficios post-empleo. El costo anual de los beneficios puede variar significativamente de un año a otro y se ve afectado de manera importante por factores tales como cambios en la tasa de rendimiento asumida o real de los principales activos del plan, un cambio en la tasa de descuento promedio ponderado utilizada para medir las obligaciones, o la tendencia de la inflación de los costos del cuidado de la salud, y el resultado de los acuerdos de salarios y beneficios negociados colectivamente.

5. Dependemos de la experiencia de nuestra alta gerencia y de nuestros socios expertos, y nuestro negocio puede ser interrumpido si perdemos sus servicios.

Nuestro equipo de administración tiene una amplia experiencia operativa y conocimiento de la industria. Dependemos de nuestra alta dirección para establecer nuestra dirección estratégica y administrar nuestro negocio y creemos que su participación es crucial para nuestro éxito. Además, nuestro éxito continuo depende de nuestra capacidad para atraer y retener profesionales con experiencia. Muchos de nuestros asociados están en puestos de nivel de entrada o de tiempo parcial con tasas históricamente altas de rotación. Nuestra capacidad para satisfacer nuestras necesidades de mano de obra y controlar los costos asociados con la contratación y la formación de nuevos asociados está sujeta a factores externos tales como los niveles de desempleo, los salarios vigentes, la legislación sobre el salario mínimo y los cambios demográficos. La pérdida de los servicios de nuestra alta dirección o nuestra incapacidad para contratar, capacitar o retener un número suficiente de asociados experimentados podría tener un efecto adverso sobre nosotros, incluyendo nuestra capacidad para expandir exitosamente nuestras operaciones. No mantenemos ningún seguro de persona clave en ninguno de nuestros altos directivos o asociados para estos propósitos. Nuestra capacidad para retener a la alta dirección, así como a los asociados con experiencia, dependerá en parte de que tengamos una remuneración adecuada del personal y planes de incentivos. La remuneración y los planes de incentivos que tenemos en su lugar pudiera no ser suficiente para retener los servicios de nuestros asociados con experiencia.

6. El cumplimiento de las leyes ambientales y otras leyes y regulaciones gubernamentales podría resultar en gastos o responsabilidades adicionales.

Nuestras operaciones están sujetas a las leyes, reglamentos y normas oficiales federales, estatales y municipales, relacionadas con la protección del medio ambiente y los recursos naturales.

En México, estamos sujetos a diversas leyes y reglamentos ambientales federales, estatales y municipales mexicanos que regulan las descargas físicas en el medio ambiente, así como el manejo y disposición de sustancias y desechos peligrosos. Las leyes ambientales imponen la responsabilidad y la responsabilidad de la limpieza de las emisiones de sustancias peligrosas al medio ambiente. Estamos sujetos a estrictas regulaciones en México, entre otros organismos, la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales, la Secretaría de Trabajo y Previsión Social, la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente y la Comisión Nacional del Agua. Estas agencias pueden iniciar procedimientos administrativos por violaciones de ordenanzas ambientales y de seguridad e imponer sanciones económicas a los infractores.
Las modificaciones de las leyes y regulaciones ambientales vigentes o la adopción de leyes y reglamentos ambientales más estrictos pueden resultar en la necesidad de inversiones que actualmente no están previstas en nuestro programa de gastos de capital y de lo contrario pueden resultar en un efecto adverso importante para nosotros.

7. Recientemente, las enmiendas aprobadas a las leyes fiscales mexicanas pueden tener un efecto adverso en nuestra situación financiera y resultados de operaciones.

El 1 de enero de 2014, entraron en vigor cambios fundamentales en las leyes fiscales mexicanas que buscan apoyar los ingresos fiscales federales mexicanos. Estas enmiendas mantuvieron la actual tasa de impuesto a las utilidades, que previamente se había contemplado su disminución, impusieron la retención de impuestos sobre los dividendos pagados a los accionistas mexicanos y extranjeros, eliminó las deducciones que anteriormente se permitían para los pagos de partes relacionadas a ciertas entidades extranjeras, redujo las deducciones de impuestos en los salarios pagado a los empleados, uniformó la tasa de impuesto al valor agregado en todo México, requirió que se entreguen nuevos reportes fiscales mensuales a las autoridades tributarias gubernamentales y requirió el uso de facturas electrónicas, entre otras. En particular, para el año terminado el 31 de diciembre de 2014, nuestro impuesto sobre la renta reflejó el impacto negativo de las reformas fiscales sobre la deducción de ciertos beneficios adicionales, que ahora se limita al 53.0%, en comparación con los períodos anteriores en que dichas prestaciones fueron 100.0% deducible. Tales reformas han afectado negativamente los niveles de ingreso disponible de los consumidores y, por lo tanto, el gasto de los consumidores. Cualquier nuevo descenso en el gasto de los consumidores podría afectar negativamente nuestro negocio y los resultados de las operaciones. No podemos predecir los efectos adicionales que estos cambios u otros cambios en las regulaciones tributarias en México tendrán en nuestra empresa.

8. El financiamiento para satisfacer nuestras futuras necesidades de capital puede no estar disponible o suficiente en términos aceptables para nosotros y / o de cualquier otra manera.

Nuestra estrategia de crecimiento puede requerir financiamiento por bancos públicos o comerciales, préstamos de otras instituciones financieras públicas o privadas y ofertas de valores en los mercados de capital de deuda. Es posible que necesitemos financiamiento adicional para construir nuevas instalaciones, ampliar las ya existentes, realizar fusiones y adquisiciones o cumplir con nuestras obligaciones en virtud de las mismas, refinanciar nuestra deuda o para otros fines. Algunos de los acuerdos de financiamiento firmados por nosotros y por nuestras subsidiarias contienen índices financieros y otros convenios habituales para transacciones de este tipo que pueden limitar nuestra capacidad de incurrir en deuda adicional.
El mercado mundial y las condiciones económicas son impredecibles y pueden seguir siéndolo en el futuro. Los mercados de capital de deuda se han visto afectados en el pasado por importantes pérdidas en la industria de servicios financieros internacionales y por acontecimientos económicos en algunos países, entre otros factores. Los cambios en los mercados de crédito y de capitales, incluidas las perturbaciones del mercado, la liquidez limitada y las fluctuaciones de los tipos de interés, pueden aumentar el costo de financiamiento o restringir nuestro acceso a fuentes potenciales de liquidez futura.

Además, una disminución de las calificaciones que las agencias de calificación asignan a nuestra deuda a corto y largo plazo pueden afectar negativamente nuestro acceso a los mercados de capital de deuda y aumentar nuestro costo de endeudamiento. Si nuestros resultados operativos o indices operativos se deterioran hasta un punto en el que no cumplimos con nuestros pactos de deuda, y no podemos obtener una exención, gran parte de nuestra deuda estaría en mora y podría quedar vencido y pagadero inmediatamente. Nuestros activos pueden no ser suficientes para reembolsar en su totalidad este endeudamiento, resultando en la necesidad de una fuente alterna de financiamiento.
No podemos asegurar que podamos obtener financiamiento en términos satisfactorios, si es que lo hacemos. Si no somos capaces de acceder a los mercados de capital de deuda o si no hay fondos disponibles de bancos públicos o privados, o si dichos fondos se proporcionan en condiciones menos favorables, es posible que no podamos satisfacer nuestras necesidades de capital, o estas necesidades pueden (I) aprovechar ciertas oportunidades de negocio, (ii) responder a las presiones de la competencia, (iii) financiar los gastos de capital necesarios, (iv) fondear las llamadas de margen requeridas o depósitos de margen en relación con operaciones de cobertura, o (v) cumplir con nuestras obligaciones bajo los acuerdos que rigen nuestras adquisiciones e inversiones, cualquiera de las cuales pudiera afectarnos adversamente.

9. Podemos incurrir en un endeudamiento adicional en el futuro que podría afectar negativamente nuestra salud financiera y nuestra capacidad de satisfacer nuestras obligaciones de deuda pendientes mediante nuestro flujo de caja.
Después de la oferta de las notas, podemos incurrir en deudas adicionales que pueden tener los siguientes efectos directos o indirectos:

- Limitar nuestra capacidad de satisfacer nuestras obligaciones bajo los instrumentos que gobiernan nuestra deuda, incluyendo las notas;
- Limitar nuestra capacidad de pagar dividendos;
- Aumentar nuestra vulnerabilidad a condiciones económicas e industriales adversas;
- Que nos requiera a dedicar una porción de nuestro flujo de efectivo de las operaciones al servicio y el pago de nuestra deuda, lo que nos puede colocar en una desventaja competitiva con respecto a nuestros competidores con menos deuda;
- Limitar nuestra flexibilidad en planificar o reaccionar ante los cambios en nuestro negocio y la industria en la que operamos;
- Limitar, junto con los convenios financieros y otros convenios restrictivos de nuestro endeudamiento, entre otras cosas, nuestra capacidad de pedir fondos adicionales; y
- Aumentar el costo de financiamiento adicional.

Nuestra capacidad de generar efectivo suficiente para satisfacer nuestras obligaciones de deuda pendientes y futuras depende de nuestro desempeño operativo, que a su vez está afectado por las condiciones económicas, financieros y de negocios y otros factores, muchos de los cuales están fuera de nuestro control. Si no podemos atender nuestra deuda, nos veremos obligados a adoptar una estrategia alternativa que puede incluir acciones tales como reducir o retrasar gastos de capital, vender activos, reestructurar o refinanciar nuestro endeudamiento, o buscar capital propio. Estas estrategias pueden no ser instituidas en términos satisfactorios, en todo caso.
Además, algunas de nuestras disposiciones de financiamiento y otros instrumentos que rigen nuestras obligaciones de deuda imponen restricciones operativas y financieras a nuestro negocio. Estas disposiciones pueden afectar negativamente nuestra capacidad de reaccionar a los cambios en las condiciones del mercado, aprovechar las oportunidades de negocio que creemos deseables, obtener financiamiento futuro, financiar los gastos de capital necesarios o superar crisis en nuestro negocio.

En el futuro, de vez en cuando podemos incurrir en un endeudamiento adicional sustancial. Si nosotros o nuestras subsidiarias incurrimos en deuda adicional, los riesgos que enfrentaremos como resultado de nuestro endeudamiento existente podrían intensificarse aún más.

10. Una interrupción material en nuestros sistemas informáticos podría afectar adversamente nuestro negocio o resultados de operaciones.

Dependemos ampliamente de nuestros sistemas informáticos e infraestructura para procesar transacciones, resumir resultados y administrar nuestro negocio. Nuestros sistemas informáticos están sujetos a daños o interrupciones por cortes de energía, fallas de computadoras y telecomunicaciones, virus informáticos, ataques cibernéticos u otras violaciones de seguridad, eventos catastróficos como incendios, inundaciones, terremotos, tornados, huracanes, actos de guerra o terrorismo y errores de uso por parte de nuestros empleados. Además, una parte de nuestros sistemas e infraestructura de tecnología de la información son mantenidos por proveedores de servicios de terceros, sobre los cuales no tenemos ningún control. Si nuestros sistemas informáticos o la parte de nuestros sistemas de tecnología de la información e infraestructura mantenidos por terceros proveedores de servicios resultan dañados o dejan de funcionar adecuadamente, es posible que tengamos que hacer una inversión significativa para repararlos o reemplazarlos, y podemos sufrir pérdidas críticas de datos e interrupciones o retrasos en nuestras operaciones. Cualquier interrupción material en nuestros sistemas informáticos podría afectar negativamente nuestro negocio y los resultados de nuestras operaciones.

11. Una violación a la privacidad o el incumplimiento de las leyes y reglamentos de protección al consumidor podría resultar en publicidad negativa y afectar negativamente nuestro negocio o resultados de operaciones.

La protección de datos de clientes, empleados y empresas es fundamental para nosotros. El entorno regulador que rodea la seguridad de la información y la privacidad es cada vez más exigente, con la frecuente imposición de nuevos y constantes cambios en las necesidades de las unidades de negocio. Además, los clientes tienen una gran expectativa de que protegeremos adecuadamente su información personal contra ataques cibernéticos u otras violaciones de seguridad. Un incumplimiento significativo de las obligaciones de confidencialidad con respecto a los datos de clientes, empleados o empresas podría atraer una cantidad considerable de atención de los medios de comunicación, dañar nuestras relaciones con los clientes y nuestra reputación y resultar en pérdida de ventas, multas o demandas judiciales.

Cualquier falla en la protección de datos confidenciales de nuestros clientes o de nuestros empleados u otros terceros podría dañar materialmente nuestra marca y reputación, así como resultar en gastos significativos e interrupciones de nuestras operaciones y pérdida de confianza del cliente, cualquiera de las cuales podría tener un efecto material adverso en nuestra reputación, negocios, resultados de operaciones y situación financiera.

Además, estamos sujetos a las leyes y regulaciones relacionadas con la protección del consumidor, particularmente con respecto a nuestros programas de mercadeo y promoción. Nosotros podemos ser sujetos a sanciones por parte de la Procuraduría Federal del Consumidor si usamos materiales de marketing con información inexacta o engañosa, la cual, a su vez, puede tener un efecto adverso en nuestra reputación, negocios, condición financiera y resultados de operación.

12. Podríamos resultar perjudicados por la pérdida de datos u otras infracciones de seguridad.

Como resultado de que parte de nuestros servicios se basa en la web y el hecho de que procesamos, almacenamos y transmitimos grandes cantidades de datos, incluyendo información personal, para nuestros clientes, no prevenir o mitigar la pérdida de datos u otras violaciones de seguridad, incluyendo fallas de nuestros proveedores de tecnología y sistemas,

podrían exponernos a nosotros o a nuestros clientes a un riesgo de pérdida o uso indebido de dicha información, afectando negativamente nuestros resultados operativos, resultar en litigio o responsabilidad potencial para nosotros y dañar de otra manera nuestro negocio. Utilizamos tecnología y sistemas de terceros por una variedad de razones, incluyendo, sin limitación, tecnología de encriptación y autenticación, correo electrónico de empleados, entrega de contenido a clientes, soporte de back office y otras funciones. Hemos experimentado brechas de seguridad en el pasado y, aunque no tuvieron un efecto adverso significativo en nuestros resultados de operación, no podemos asegurar un resultado similar en el futuro. Aunque hemos implementado sistemas y procesos diseñados para proteger la información de los clientes y evitar la pérdida de datos y otras fallas de seguridad, incluyendo los sistemas y procesos diseñados para reducir el impacto de una violación de seguridad en un proveedor externo, estas medidas no pueden proporcionar seguridad absoluta. La interrupción de nuestra cadena de suministro y distribución podría afectar adversamente nuestras operaciones.

Nuestras operaciones dependen del funcionamiento continuo de nuestra cadena de suministro y nuestra red de distribución. Daños o interrupciones de nuestras capacidades de distribución debido a condiciones meteorológicas, desastres naturales, incendios, cortes eléctricos, terrorismo, pandemias, huelgas, disputas o inestabilidad financiera y / u operativa de proveedores clave, distribuidores, proveedores de almacenamiento y transporte u otras razones podrían perjudicar nuestra capacidad de conducir nuestro negocio.

En la medida en que no es posible, o no es financieramente factible, mitigar las interrupciones en nuestra cadena de suministro, ya sea a través de acuerdos de seguros o de otro tipo, o sus posibles consecuencias, podría haber un efecto adverso en nosotros, y recursos adicionales podrían ser necesarios para restablecer nuestra cadena de suministro.

13. Estamos sujetos a litigios y otros procedimientos legales, administrativos y regulatorios.

Regularmente participamos en litigios y otros procedimientos legales relacionados con reclamos resultantes de nuestras operaciones en el curso normal de los negocios. El litigio está sujeto a incertidumbres inherentes, y las decisiones desfavorables pueden ocurrir. No podemos asegurarle que los procedimientos legales, administrativos y reglamentarios en los que estamos involucrados no afectarán de manera importante y adversa nuestra capacidad de conducir nuestro negocio de la manera que esperamos o afectar adversamente nuestros resultados de operaciones y posición financiera en caso de ocurrir una decisión desfavorable.

14. Estamos sujetos a la Ley Federal Anticorrupción Federal en Contrataciones Públicas, la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero de los Estados Unidos y leyes similares contra el soborno en todo el mundo.

En julio de 2016, como parte de la reforma constitucional que creó el Sistema Nacional Anticorrupción (SNA), el Congreso mexicano aprobó un conjunto de leyes que comprende el marco legal que asegurará la implementación de las estrategias y políticas públicas contra corrupción. El propósito de esta reforma es lograr la plena coordinación de los esfuerzos de los gobiernos federal, estatal y municipal, y el gobierno de la Ciudad de México, para prevenir, investigar y sancionar las violaciones administrativas y las prácticas corruptas de funcionarios públicos, empresas e individuos.

Para la operación del SCN, el Congreso mexicano aprobó la Ley General del Sistema Nacional Anticorrupción, la Ley Federal Anticorrupción de Contratos Públicos, la Ley General de Responsabilidades Administrativa y la Ley Orgánica del Tribunal Federal de Justicia Administrativa. Asimismo, aprobó la Ley de Fiscalización y Rendición de Cuentas de la Federación, y las enmiendas sobre los controles internos del Poder Ejecutivo Federal a la Ley Orgánica de la Administración Pública Administración Pública Federal, la Ley de Coordinación Fiscal y la Ley General de Contabilidad Gubernamental.

No podemos asegurar que nuestras políticas y procedimientos de control interno sean suficientes para supervisar el cumplimiento de estas leyes por nuestros asociados, agentes y

proveedores. Las violaciones de estas leyes, o alegaciones de tales violaciones, podrían afectar nuestro negocio y podrían tener un efecto adverso sustancial en nuestra reputación, negocio, situación financiera o resultados de operaciones.

V. Riesgos relacionados con México

1. Nuestro negocio y los resultados de nuestras operaciones dependen de las condiciones económicas, políticas y sociales en México.

Estamos constituidos en México, la mayoría de nuestros activos están ubicados en México y la mayoría de nuestras operaciones tienen lugar en México. Como resultado, estamos sujetos a riesgos políticos, económicos, legales, fiscales y regulatorios específicos de México, incluyendo las condiciones económicas generales en México, los cambios en el producto interno bruto de México, o el PIB, la renta disponible per cápita, las tasas de desempleo, la inflación, los tipos de interés, la regulación, incluida la regulación antimonopolio, los impuestos, la expropiación, la inestabilidad social, el aumento de los índices de criminalidad y otros problemas políticos, la evolución social y económica en México. Además, recientemente el gobierno mexicano redujo el gasto en respuesta a una tendencia a la baja de los precios internacionales del crudo, y podría reducir aún más el gasto en el futuro. Estos recortes podrían afectar adversamente la economía mexicana y, en consecuencia, nuestro negocio, situación financiera, resultados operativos y perspectivas.

El volumen de ventas y la frecuencia de consumo de los productos que vendemos en México dependen del desarrollo del PIB mexicano, el ritmo de gasto público, el nivel de ingreso disponible de los consumidores y los factores macroeconómicos relacionados que afectan a México. Los cambios en las condiciones macroeconómicas mexicanas tienen una influencia significativa en la demanda de los productos que vendemos. La disminución de la tasa de crecimiento de la economía mexicana, los períodos de crecimiento negativo, la reducción del gasto gubernamental y su efecto en el ingreso disponible y / o los aumentos de la inflación o las tasas de interés pueden resultar en una menor demanda de los productos que vendemos, precios reales menores de nuestros servicios y productos o un cambio a productos de márgenes menores. En consecuencia, nuestro negocio, nuestra situación financiera y los resultados de las operaciones pueden verse afectados por el estado general de la economía mexicana, la inestabilidad de precios, la inflación, las tasas de interés, los reglamentos, las contribuciones fiscales, la inestabilidad social y otros acontecimientos políticos, sociales y económicos en México, sobre el cual no tenemos control. La economía mexicana se enfrenta a un complejo entorno externo en el que la débil expansión de la actividad industrial en Estados Unidos, los persistentemente bajos precios del petróleo y la mayor aversión al riesgo y la volatilidad de los mercados financieros plantean desafíos a la política económica y a las perspectivas de crecimiento. Según el Banco Mundial, se prevé que el crecimiento económico se desacelerará ligeramente en 2016, ya que la respuesta monetaria y fiscal a los choques externos adversos afectará la demanda agregada. En agosto de 2016, Standard & Poor's redujo la perspectiva de crédito soberano de México de estable a negativa, agregando que una rebaja podría ocurrir en los próximos dos años si la deuda del gobierno o la carga de intereses se deterioraran. El recién nombrado ministro de Hacienda, José Antonio Meade, presentó el proyecto de presupuesto de 2017 al Congreso el 8 de septiembre de 2016. Propuso reducir el déficit fiscal de un 2,9% del PIB esperado este año a 2,4% del PIB en 2017 y un superávit primario de 0,4 % del PIB.

Muchos países de América Latina, incluyendo México, han sufrido en el pasado crisis económicas, políticas y sociales significativas, y estos eventos pueden repetirse en el futuro. La inestabilidad en la región ha sido causada por muchos factores diferentes, incluyendo: (i) influencia gubernamental significativa sobre las economías locales, (ii) fluctuaciones sustanciales en el crecimiento económico, (iii) altos niveles de inflación, (iv) V) controles cambiarios o restricciones a la expatriación de ganancias, vi) tasas de interés internas altas, vii) controles de salarios y precios, viii) cambios en las políticas y regulaciones económicas o

tributarias del gobierno, ix) imposición de barreras comerciales) Cambios inesperados en la regulación, y (xi) inestabilidad política, social y económica general.
En el pasado, México ha experimentado períodos prolongados de malas condiciones económicas. No podemos asegurarle que tales condiciones no volverán o que tales condiciones no tendrán un efecto material y adverso en nuestro negocio, resultados de operaciones o situación financiera.

2. Los acontecimientos políticos en México podrían afectar adversamente nuestras operaciones.

Los acontecimientos políticos mexicanos pueden afectar significativamente nuestras operaciones. El 1 de julio de 2012, México eligió a un nuevo presidente de un partido político previamente en la oposición, Enrique Peña Nieto del Partido Revolucionario Institucional. El presidente de México ha presentado propuestas al Congreso para implementar cambios en las leyes y regulaciones que abarcan diferentes sectores y ha implementado cambios significativos en las políticas públicas. El Congreso ha aprobado algunas de estas propuestas de ley, incluyendo reformas estructurales relacionadas con la energía, elecciones políticas, trabajo, telecomunicaciones, servicios financieros e impuestos. No hay certeza sobre el impacto de tales cambios en la economía de México o en nuestro negocio. Cualquier cambio de este tipo puede tener un efecto adverso sobre nosotros.
El 7 de junio de 2015, México celebró elecciones interinas del Congreso y, en ciertos estados y municipios, elecciones para gobernadores y alcaldes. Como resultado de esta elección, el Partido Revolucionario Institucional ganó aproximadamente un tercio de la Cámara de Diputados. Los desacuerdos políticos entre el ejecutivo y los poderes legislativos podrían dar lugar a un estancamiento y evitar la aplicación oportuna de reformas políticas y económicas.
Las condiciones políticas, económicas y sociales de México podrían cambiar como resultado de una variedad de razones y no podemos predecir el impacto que tal cambio podría tener en la economía mexicana. Además, no podemos asegurar que los acontecimientos políticos, económicos o sociales en México, sobre los cuales no tenemos control, no tengan un efecto adverso en nuestro negocio, situación financiera, resultados de operaciones y perspectivas.

3. Las condiciones económicas, políticas y sociales en otros países pueden afectar adversamente nuestro negocio, el valor de mercado de nuestros valores y nuestros resultados de operaciones.

La economía mexicana y el valor de mercado de los valores emitidos por emisores mexicanos pueden verse afectados, en diversos grados, por las condiciones económicas y de mercado de otros países, incluidos los países emergentes y los Estados Unidos. Además, las condiciones económicas en México están altamente correlacionadas con las condiciones económicas en los Estados Unidos como resultado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte ("TLCAN") y el aumento de la actividad económica entre los dos países. El 23 de junio de 2016, el Reino Unido celebró un referéndum dentro o fuera de la adhesión del Reino Unido a la Unión Europea, cuyo resultado favoreció la salida del Reino Unido de la Unión Europea, o Brexit. Un proceso de negociación determinará los términos futuros de la relación del Reino Unido con la Unión Europea. El impacto potencial de Brexit en nuestros resultados de operaciones no está claro. Dependiendo de los términos de Brexit, las condiciones económicas en el Reino Unido, la Unión Europea y los mercados mundiales pueden verse afectados negativamente por la reducción del crecimiento y la volatilidad. La incertidumbre antes, durante y después del período de negociación también podría tener un impacto económico negativo y aumentar la volatilidad en los mercados, especialmente en la Eurozona. Dicha volatilidad e impacto económico negativo podrían, a su vez, afectar adversamente el valor y la negociación de las notas.
Las condiciones económicas adversas en los Estados Unidos, la terminación o renegociación del TLCAN u otros eventos relacionados podrían tener un efecto adverso en la economía mexicana. Aunque las condiciones económicas en otros países, incluidos los países

emergentes y en los Estados Unidos, pueden diferir considerablemente de las condiciones económicas en México, las reacciones de los inversionistas ante la evolución de estos países pueden tener un efecto adverso sobre el valor de mercado de los valores de emisores mexicanos o de activos ubicados en México. No podemos asegurar que la evolución futura en otros países, incluidos los países emergentes y en los Estados Unidos, sobre los que no tengamos control, no tenga un efecto adverso sustancial en nuestros negocios, resultados de operaciones, situación financiera o perspectivas.

4. La inflación en México, junto con las medidas gubernamentales para frenar la inflación, pueden tener un efecto adverso en nuestras inversiones.

México históricamente ha experimentado niveles de inflación que son más altos que las tasas anuales de inflación de sus principales socios comerciales. La tasa de inflación anual, medida por los cambios en el índice de precios al consumidor nacional mexicano calculado y publicado por el Banco Central de México, fue del 4,08% para 2014, 2,13% para 2015 y 3.36% para 2016. Las altas tasas de inflación podrían afectar negativamente a nuestro negocio y reduciendo el poder adquisitivo de los consumidores, afectando así negativamente la demanda de los consumidores por los productos que vendemos, aumentando nuestros costos más allá de los niveles que pudiéramos transmitir a nuestros clientes y disminuyendo la utilidad de los ingresos obtenidos en la medida en que la inflación supere el crecimiento en nuestros niveles de precios.

5. México ha experimentado un período de creciente de actividad delictiva, y tales actividades podrían afectar nuestro negocio, resultados de operaciones y situación financiera.

Recientemente, México ha experimentado un período de creciente actividad delictiva, principalmente debido al crimen organizado. Estas actividades, su posible escalada y la violencia asociada con ellas pueden tener un impacto negativo en el entorno de negocios en ciertos lugares en los que operamos y, por lo tanto, en nuestro negocio, resultados operativos y situación financiera.

6. Las altas tasas de interés en México podrían aumentar nuestros costos de financiamiento.

Las tasas de interés promedio anual de los certificados de la Tesorería de la Federación, denominados en pesos de 28 días, fueron del 3,0%, 3,0% y 4.17% para 2014, 2015 y 2016 respectivamente. La Tasa de Interés Interbancario de Equilibrio (TIIE), de 28 días, fue de 3.5%, 3.3% y 6.11% para 2014, 2015 y 2016, respectivamente. Como resultado de la depreciación del peso mexicano durante 2016 y del entorno macroeconómico volátil dado los acontecimientos internacionales, como el Brexit, el Banco Central de México ha aumentado su tasa de interés de referencia en un esfuerzo por alentar el crédito y estimular la economía. En consecuencia, si incurrimos en deuda denominada en pesos en el futuro, podría ser a tasas de interés más altas.

7. El gobierno mexicano ha ejercido y continúa ejerciendo una influencia significativa sobre la economía mexicana. Los cambios en las políticas gubernamentales mexicanas podrían afectar adversamente nuestros negocios, resultados de operaciones y situación financiera.

El gobierno federal mexicano ha ejercido y continúa ejerciendo una influencia significativa sobre la economía mexicana. En consecuencia, las acciones y políticas del gobierno federal mexicano en relación con la economía, las empresas estatales y las instituciones financieras financiadas o influenciadas por el Estado podrían tener un impacto significativo en las entidades del sector privado en general y en nosotros en particular y en las condiciones del mercado y rendimientos en valores mexicanos. Ver "Regulación Empresarial-Gubernamental y Ambiental". En el pasado, el gobierno mexicano intervino en la economía local y ocasionalmente hizo cambios significativos en las políticas y regulaciones, lo que podría seguir

haciendo en el futuro. Dichas acciones para controlar la inflación y otras regulaciones y políticas han involucrado, entre otras medidas, incrementos en las tasas de interés, cambios en las políticas fiscales, controles de precios, devaluaciones de la moneda, límites a las importaciones y otras acciones. Nuestros negocios, situación financiera, resultados de operaciones y nuestra capacidad de cumplir con nuestras obligaciones bajo las notas pueden verse afectadas negativamente por cambios en las políticas o regulaciones gubernamentales que involucren o afecten nuestra administración, nuestras operaciones y nuestro régimen tributario.

En el pasado, la economía mexicana ha experimentado déficit de balanza de pagos y escasez de reservas de divisas. Si bien el gobierno mexicano actualmente no restringe la capacidad de las personas o entidades mexicanas o extranjeras para convertir pesos a divisas extranjeras, incluyendo dólares estadounidenses, lo ha hecho en el pasado y podría hacerlo de nuevo en el futuro. No podemos asegurarle que el gobierno mexicano no implementará una política restrictiva de control de cambios en el futuro. Cualquier política restrictiva de control cambiario podría impedir o restringir nuestro acceso a dólares estadounidenses para cumplir con nuestras obligaciones denominadas en dólares estadounidenses y también podría tener un efecto adverso sustancial en nuestro negocio, situación financiera y resultados de operaciones. La legislación tributaria, en particular, en México está constantemente sujeta a cambios, como los aumentos de los tipos impositivos resultantes de la promulgación de la legislación tributaria mexicana vigente a partir de enero de 2014 y el gobierno mexicano puede seguir modificándola o cualquier otra de sus políticas, sociales, económicas o de otra índole, cuyos cambios pueden tener un efecto adverso sustancial en nuestro negocio, resultados de operaciones, situación financiera o perspectivas o pueden afectar adversamente nuestra capacidad de cumplir con las obligaciones bajo las notas.

d) OTROS VALORES

Acciones:

La Compañía cuenta con un programa de GDS (Global Depositary Shares) por un total de 361 títulos emitidos en los mercados europeos de Cedel y Euroclear.

La Compañía ha enviado a las autoridades correspondientes, así como a la BMV los reportes trimestrales, Reporte Anual y toda la documentación para mantenimiento de la misma de forma oportuna, periódica y continua.

Los periodos reportados en los informes trimestrales son, el trimestre actual contra el trimestre anterior así como el acumulado actual contra el acumulado anterior y del Reporte anual se reporta el año actual contra el año anterior.

Asimismo, la Compañía ha entregado en forma completa y oportuna en los últimos 3 ejercicios los reportes que la legislación mexicana le requiere sobre eventos relevantes e información periódica.

Deuda:

Programa de certificados bursátiles de largo plazo con carácter revolvente:

La Compañía se encuentra en proceso de renovación ante la CNBV del Programa de Certificados Bursátiles de largo plazo con carácter revolvente como “Emisor Recurrente” y hasta por la cantidad de $30,000 millones de pesos.

A continuación se presenta un cuadro que muestra los detalles de las emisiones vigentes a la fecha de este Reporte Anual:

Fecha de vencimiento	Intereses pagaderos	Tasa de interés	Monto colocado (millones de pesos)	Clave de emisión
Mar 2017	Mensualmente	TIIE a 28 días + 0.35 pts.	$ 2,100	LIVEPOL 12
Ago 2018	Semestralmente	9.36%	$ 1,000	LIVEPOL 08
May 2020	Semestralmente	4.22%	* $ 750	LIVEPOL 10-U
May 2020	Semestralmente	8.53%	$ 2,250	LIVEPOL 10
Mar 2022	Semestralmente	7.64%	$ 1,900	LIVEPOL 12-2
Oct 2024	Semestralmente	3.95%	**$300	144 Reg S
Oct 2026	Semestralmente	3.88%	***$750	144 Reg S

(*) Emisión denominada en UDIs.
(**) Emisión denominada en dólares por un monto de $300 millones de dólares
(***) Emisión denominada en dólares por un monto de $750 millones de dólares

Durante el mes de diciembre de 2016, la Compañía celebró un contrato de línea de crédito con Banamex, S.A., por un monto de $10,000,000,000. Al 31 de diciembre de 2016 dicha línea de crédito no había sido utilizada ya que se destinó para pagar una parte de la adquisición de Suburbia.

e) CAMBIOS SIGNIFICATIVOS A LOS DERECHOS DE VALORES INSCRITOS EN EL REGISTRO

A la fecha no se han realizado cambios significativos a los derechos de valores inscritos en el RNVI.

f) DESTINO DE LOS FONDOS

No Aplica.

g) DOCUMENTOS DE CARÁCTER PUBLICO

Para solicitar una copia del presente Reporte Anual, favor de dirigirse a:

El Puerto de Liverpool, S.A.B. de C.V.
Mario Pani No. 200 Edificio B 3er Piso
Col. Santa Fe Cuajimalpa
CP 05348 Ciudad de México
www.liverpool.com.mx

Relación con Inversionistas:

José Antonio Diego Magaña
Teléfono: 9156 1060
Email: jadiego@liverpool.com.mx

Enrique Manuel Griñán Gutiérrez
Teléfono: 9156 1042
Email: emgrinang@liverpool.com.mx

En relación a la información pública que ha sido entregada a la BMV, favor de consultar las siguientes direcciones electrónicas:

www.liverpool.com.mx
www.elpuertodeliverpool.mx
www.bmv.com.mx

2. LA EMISORA

a) HISTORIA Y DESARROLLO DE LA COMPAÑÍA

Denominación Social

La denominación social es El Puerto de Liverpool, S.A.B. de C.V. y los nombres comerciales Liverpool, Fábricas de Francia y Suburbia.

El Puerto de Liverpool, Sociedad Anónima de Capital Variable, modificó su denominación social a la de El Puerto de Liverpool, Sociedad Anónima Bursátil de Capital Variable (S.A.B. de C.V.), para dar cumplimiento a lo señalado en la nueva Ley de Mercado de Valores, que entró en vigor el 28 de junio de 2006.

La modificación anterior quedó registrada el 22 de mayo de 2006 ante el Notario Público No. 55 Lic. Juan Manuel García De Quevedo Cortina, del Distrito Federal bajo la escritura de protocolización de acta No. 64,408.

Fecha, lugar de constitución y duración de la Compañía

La Compañía fue fundada en el año de 1847 en la ciudad de México, como un negocio particular, posteriormente se constituyó primero como una sociedad en comandita, sustituida después por una nueva sociedad en nombre colectivo.

En 1944 se transformó en sociedad anónima según escritura número 13,786, otorgada el día 30 de septiembre de 1944 ante el Notario Público número 47 de la ciudad de Ciudad de México Lic. Manuel Borja Soriano, inscrita en el Registro Público de Comercio, bajo el número 223, a fojas 350 volumen 191, libro 3, el 19 de diciembre de 1944.

El 10 de julio de 1980 por acuerdo de la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas celebrada el 27 de junio del mismo año, cuya acta fue protocolizada por el notario No. 7 de la ciudad de México, Lic. Juan Manuel García de Quevedo Jr. según escritura 41,711 del 14 de julio de 1980, inscrita en el Registro Público de Comercio, bajo el folio mercantil 11,934, fue modificada la estructura social, constituyéndose en Compañía tenedora de acciones principalmente de sociedades comerciales e inmobiliarias.

La duración de la Compañía es de 99 años, contados a partir de 1983.

Oficinas principales

El domicilio de la Compañía se encuentra en la ciudad de México y sus oficinas principales están ubicadas en la calle de Mario Pani No. 200, Colonia Santa Fe Cuajimalpa, C.P. 05348, Ciudad de México, el conmutador es 5268 3000 y el número de fax es 5268 3348.

Historia y Evolución de la Compañía

La estrategia de El Puerto de Liverpool a lo largo de su historia se ha concentrado en ofrecer una variedad de artículos y novedades a través de un excelente servicio a sus clientes, a precios justos. De igual forma, se ha decidido abrir nuevos almacenes en plazas donde la Compañía no tiene presencia o nuevos almacenes en ciudades donde el crecimiento de mercado así lo demande. La Compañía detecta necesidades en los consumidores de un lugar determinado y después de estudiar la viabilidad de cada proyecto, se procede a planear y desarrollar los almacenes que puedan satisfacer dichas necesidades. Adicionalmente, la

Compañía ofrece financiamiento a sus clientes por medio de tres tarjetas de crédito propias, dando facilidades para adquirir mercancías. Asimismo con el objetivo de ofrecer opciones adicionales a los clientes, la Compañía ha construido centros comerciales en los que además de otras opciones se ofrece a los clientes entretenimiento para complementar una agradable experiencia de compra.

La siguiente tabla detalla los principales eventos históricos de la Compañía:

1847	Se instala un primer negocio de venta de ropa en el Zócalo de la ciudad de México
1862	Se importan mercancías europeas, transportándolas desde el Puerto de Liverpool, Inglaterra. Se inicia la venta al mayoreo. Se inicia la utilización del nombre de El Puerto de Liverpool
1922	Se constituye una sociedad en comandita, que más tarde se reorganiza como sociedad en nombre colectivo
1934	Se amplía y moderniza el almacén Liverpool Centro en el Distrito Federal
1944	Se transforma jurídicamente en El Puerto de Liverpool, S.A.
1962	Termina la venta de mayoreo y se concentran recursos y esfuerzos en ventas al menudeo con la apertura de Liverpool Insurgentes
1965	La Compañía inscribe y cotiza sus acciones en la BMV
1970	Inauguración de Liverpool Polanco
1971	Inauguración de Liverpool Satélite
1974	La Compañía moderniza sus técnicas de distribución y almacenaje, y establece la Bodega Tacubaya
1980	La Compañía se convierte en sociedad controladora de acciones. Se Inaugura Liverpool Perisur y dan comienzo las actividades inmobiliarias dentro del centro comercial del mismo nombre
1982	Inauguración de Liverpool Villahermosa como primera tienda en el interior del país
1983	Inauguración de Liverpool Monterrey
1985	Inauguración de Liverpool Tampico
1987	Se reinician operaciones del centro comercial Galería Tabasco 2000 bajo la administración de la Compañía
1988	Se incorporan a la Compañía las operaciones de los Almacenes Fábricas de Francia
1990	Se crea Servicios de Recepción y Distribución
1992	La Compañía abre su segundo centro de recepción y distribución. Inaugura el Centro Comercial Galerías Insurgentes y se instala el Centro de Desarrollo de Sistemas
1992	Se inaugura Liverpool Coapa dentro del Centro Comercial Coapa del cual la Compañía es copropietaria

1993	Se inaugura Liverpool Santa Fe dentro del Centro Comercial Santa Fe del cual la Compañía fue copropietaria
1996	Se inaugura Liverpool León en el estado de Guanajuato
1997	La Compañía adquiere ocho almacenes en el sureste del país de los cuales 7 operan bajo el formato Fábricas de Francia y uno bajo el formato de Liverpool. Se inaugura Liverpool Puebla al cumplir la Compañía 150 años
1998	Se inaugura Liverpool Toluca y el centro comercial Galerías Metepec. Se inaugura Liverpool Cancún. Se integra el Centro de Atención Telefónica
1999	Se adquieren del Grupo Salinas y Rocha 11 almacenes en varios estados de la República y se inaugura Fábricas de Francia Tapachula. Se ingresa al comercio electrónico al abrir "Bolsa de Asa", portal de información y ventas de Liverpool
2000	Se inauguran tres almacenes con el formato Fábricas de Francia, dos adquiridos en el estado de Chihuahua y uno en el estado de México. Se adquiere el centro comercial Perinorte
2001	Se inauguran 3 almacenes con formato Liverpool en Chihuahua, Querétaro y Torreón y un almacén con el formato Fábricas de Francia en San Luis Potosí
2002	Se inauguran 2 almacenes con el formato Fábricas de Francia en las ciudades de Oaxaca y Cd. Obregón
2003	Se inauguran 6 almacenes con el formato Liverpool en Hermosillo, Culiacán, Irapuato, Guadalajara, Pachuca y Monterrey. Fábricas de Francia Monterrey Centro cambió su formato a Liverpool
2004	Se termina la construcción de un nuevo centro de distribución ubicado en Huehuetoca, Estado de México, el cual recibe la operación de enseres mayores para distribuir mercancía a todos los almacenes de la Compañía. Liverpool Chetumal abre sus puertas, alcanzando la cifra de 53 almacenes en operación
2005	Se inauguran 3 almacenes con el formato Liverpool, dos en la ciudad de México y el tercero en Cuernavaca dentro del Centro Comercial Galerías Cuernavaca del cual la Compañía es propietaria
2006	Se inauguran 5 almacenes con el formato Liverpool ubicados en la ciudad de México (Lindavista) y en los estados de Veracruz (Jalapa y Coatzacoalcos), Colima (Colima) y Puebla (Tehuacán). Se modifica la denominación social a la de El Puerto de Liverpool, Sociedad Anónima Bursátil de Capital Variable (S.A.B. de C.V.)
2007	Se inauguran 7 almacenes con el formato Liverpool ubicados en la ciudad de México (Plaza Oriente), Aguascalientes, Durango, Tepic, Puerto Vallarta, Chilpancingo y San Miguel de Allende así como dos centros comerciales en Mérida y Puerto Vallarta. Se inauguran 2 almacenes libres de impuestos "Duty Free" en Playa del Carmen y Cabo San Lucas. Se pusieron en marcha las nuevas oficinas administrativas de la Compañía ubicadas en Santa Fe en la ciudad de México
2008	Se inauguran 6 almacenes con el formato Liverpool en la ciudad de México (Atizapán), Saltillo, Los Mochis, Celaya, Zapopan y Acapulco. Se inaugura un almacén libre de impuestos "Duty Free" en Tijuana
2009	Se inaugura un almacén Liverpool en Ciudad Juárez, se amplió el almacén de Morelia cambiando el formato de Fábricas de Francia a Liverpool, abrieron sus puertas los centros comerciales de Galerías Atizapán, Galerías Chilpancingo y Galerías Saltillo, se continuaron con las remodelaciones de los almacenes de Liverpool Polanco, Coapa y Cancún
2010	Apertura de 6 almacenes: Cancún, Monterrey; Morelia, Ciudad Victoria, Orizaba y Zacatecas. La Compañía concluye el año con 85 almacenes a lo largo del país, brindando servicios en 52 ciudades y 30 estados de la República Mexicana. Adquisición del 50% de participación en RFH
2011	Apertura de 5 almacenes: La Paz, BCS, Tlaquepaque, Jal., San Luis Potosí, SLP, Interlomas, Estado de México y un Duty Free en Playa del Carmen, QR. La Compañía concluye el año con

	90 almacenes en 53 ciudades del país. Se lanza a nivel nacional la tarjeta LPC y se introduce la tarjeta Galerías Fashion Card. El número total de tarjetas de crédito asciende a 2.9 millones. La Compañía adopta las IFRS como su marco contable. Se amortiza en tiempo y forma el certificado bursátil con clave de pizarra Livepol CB06. La acción de la Compañía (Livepol C-1) es incluida en la muestra de empresas que conforman el Índice de Precios y Cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores
2012	Se inauguran 9 almacenes: Villahermosa, Guadalajara, San Juan del Río, Veracruz, Playa del Carmen, León, Ciudad Jardín en el Estado de México, Campeche y el Istmo en el estado de Oaxaca, alcanzando un total de 99 en 56 ciudades de la República. De la misma manera, tres centros comerciales se sumaron al portafolio: Galerías Acapulco, Zacatecas y Celaya, para terminar el año con 19 unidades en operación. Se llega a 3.1 millones de tarjetas de crédito emitidas
2013	Se inauguran 4 almacenes Liverpool: Cd. del Carmen, Campeche; Mazatlán, Sinaloa; Tuxpan, Veracruz y Mexicali, Baja California Norte. Asimismo cerraron dos almacenes: Duty Free en Tijuana, Baja California Norte y Fábricas de Francia en Mazatlán, Sinaloa. Adicionalmente se inauguraron dos centros comerciales: Galerías Campeche y Galerías Mazatlán Marina, en Sinaloa; y se adquirió la participación minoritaria en un tercero: San Juan del Río, Querétaro. La Compañía alcanzó los 3.5 millones de tarjetas de crédito emitidas
2014	Se inauguran 3 almacenes bajo el formato Liverpool: Querétaro, Puebla y Toluca. Asimismo se retomó el formato Fábricas de Francia, con la apertura de dos almacenes en Lago de Guadalupe y Plaza Central. Adicionalmente se inauguraron dos centros comerciales: Galerías Serdán y Galerías Toluca En Octubre se inauguró el Almacén 100 de la cadena.
2015	Se inauguran 2 almacenes bajo el formato Liverpool: Tlalnepantla y Coacalco. Mientras que se continúa con la expansión del formato Fábricas de Francia con la apertura de 5 almacenes en: Chimalhuacán, Zumpango, Texcoco, Cuautla y Salamanca. Durante el último trimestre del año se inauguran 11 boutiques de las marcas Williams Sonoma, West Elm y Pottery Barn.
2016	Año record en cuanto al número de inauguraciones con diez almacenes. Cuatro bajo el formato Liverpool: La Fe, Monterrey; Zamora, Michoacán; Tampico Altama, Tamaulipas y Hermosillo, Sonora. Y seis almacenes Fábricas de Francia: Los Mochis, Sinaloa; Tecámac y Nicolás Romero en el Estado de México; Uriangato, Guanajuato; Tijuana, BCN y Tuxtepec, Oaxaca. Se concretan las negociaciones para la adquisición de la cadena Suburbia a Wal-Mart de México.
2017	El 4 de abril se concreta la adquisición de Suburbia, la división de tiendas de ropa de Walmex.

Eventos recientes y expansión

Para 2017 se contempla la inauguración de 11 almacenes más.

Inversiones de capital

A continuación se muestran los recursos invertidos en activos fijos en los últimos tres ejercicios:

2016	$ 7,958,207
2015	$ 4,873,083
2014	$4,329,910

Cifras en miles de pesos

El siguiente cuadro muestra las principales inversiones que se han realizado en los últimos tres ejercicios en las aperturas de tiendas y centros comerciales, así como en las remodelaciones de los existentes: (Cifras en miles de pesos)

Proyecto	2016	2015	2014
A / Querétaro Juriquilla	$0	$ 0	$ 114,673
A / Coacalco	$1,933	$ 265,000	$ 131,348
A / Plaza Central	$0	$ 0	$ 59,759
A / Cuautla	$14	$ 49,862	$ 14,310
A / Chimalhuacán	$23	$44,527	$ 17,232
A / Tuxtla	$324,052	$10,692	
A / Tlalnepantla	$20,469	$ 475,000	$71,428
A / Monterrey La Fe	$28,858	$ 348,000	$ 19,517
A / Pachuca	$20,998	$34,391	
A / Monterrey Centro	$31,908	$0	
A / Delta	$61,176	$3,928	
A / Perisur	$167,692	$ 312,481	
A / Satélite	$141,033	$0	
A / Galerías Monterrey	$115,344	$6,794	
CC / Galerías Perisur	$107,922	$ 177,922	
CC / Plaza Satélite	$123,910	$2,512	
CC / Galerías Insurgentes	$23,401	$ 101,000	
CC / Tlaxcala	$431,165	$105,071	
CC / Galerías Zapopan	$162,037	$12,903	$648
CC / Mérida	$304,996	$98,504	
CC / Galerías Atizapán	$113,197	$23,873	$45,628
CC / Galerías Monterrey	$63,231	$64,828	
CC / Villahermosa	$328,485	$0	
A / Tampico Ejército	$399,319	$ 121,000	
A / Zamora	$225,674	$41,235	
A / Hermosillo	$200,796	$0	
A / Los Mochis	$74,196	$6,817	
A / Tecámac	$61,331	$6,830	
A / Nicolás Romero	$68,323	$1,151	
A / Uriangato	$113,360	$1,714	
A / Tijuana	$74,793	$3,864	
A / Tuxtepec	$62,857	$0	
A / Tlaxcala	$171,483	$32,503	
A / Buenavista	$68,440	$0	
A / Toreo	$113,680	$281	
A / Puebla Zaragoza	$205,071	$0	

A / Chalco	$24,423	$0	
A / Paseo Querétaro	$38,926	$0	
A / Santa Anita	$22,298		
A / Los Cabos	$0	$0	
A / Cuernavaca Centro	$1,140	$3,984	$1,558
A / Culiacán	$23,733	$7,819	
A / León	$23,302	$0	

A: Almacén
CC: Centro Comercial

Durante el ejercicio reportado en el presente Reporte Anual, no hubo ningún cambio importante en cuanto a la forma de administrar el negocio, ni juicios de cualquier naturaleza que pudieran afectar las operaciones de la Compañía.

b) DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

i. ACTIVIDAD PRINCIPAL

La Compañía opera una cadena de tiendas departamentales que vende una amplia variedad de productos como ropa y accesorios para caballero, damas y niños, artículos para el hogar, muebles, cosméticos y otros productos de consumo. La Compañía tiene presencia en el Distrito Federal y en 30 estados de la República Mexicana. Al 31 de diciembre de 2016 la Compañía operaba un total de 122 tiendas departamentales, 83 con el nombre de Liverpool, 35 con el nombre de Fábricas de Francia y 4 con el nombre Liverpool Duty Free; así como 127 boutiques especializadas de ropa y cosméticos.

División Comercial

Las actividades de esta división están encomendadas a seis empresas operadoras, cuyo principal accionista es la sociedad controladora Operadora Liverpool, S.A. de C.V.

La estrategia de la división comercial de la Compañía se ha enfocado a los segmentos A y B por medio de Liverpool y C a través de Fábricas de Francia, atendiendo cuatro aspectos principales: la calidad del servicio y mercancía, el surtido de la mercancía, el precio justo y la ambientación de los almacenes para ofrecer una experiencia completa de compra.

La división comercial de la Compañía cuenta con más de 4,500 proveedores de tamaño diverso y de una gama de productos muy variados que se categoriza por los departamentos de Muebles y Multimedia, Hogar, Damas, Caballeros, Infantiles y Cosméticos. La dependencia a materias primas no es importante para la Compañía debido a que ésta no es productora de bienes sino comercializadora. Sin embargo el abastecimiento de mercancías de los proveedores puede verse afectado por la volatilidad en materias primas. Gracias al alto número de proveedores con los que la Compañía mantiene relaciones comerciales, no se detecta una dependencia directa con un solo proveedor o con un número importante de los mismos, sin embargo se tiene el riesgo de que algún proveedor de tamaño importante para la Compañía deje de surtir su mercancía. Algunos de los principales proveedores de la división comercial de la Compañía son: Sony de México, Levi Strauss de México, Apple Operations México, América Móvil, LG Electronics México, Samsung Electronics México, Estee Lauder, Mabe México y

Frabel. Aproximadamente el 80% de las ventas se realizan con productos de proveedores y/o distribuidores nacionales y el 20% de las ventas se importan directamente de proveedores extranjeros. Dada la creciente relevancia de las operaciones con países orientales se abrió una oficina en esa región con el fin de estrechar relaciones comerciales y desarrollar programas exclusivos.

En 2006 la Compañía constituyó esta entidad en asociación con El Corte Inglés, S. A. con el 49% del capital (la cadena de almacenes líder en España), a través de la cual se opera en México una cadena de 39 tiendas especializadas en ropa y accesorios para toda la familia bajo el nombre comercial de Sfera.

Dada la importancia que tiene el crédito al consumo para incentivar la venta de productos de la división comercial, la Compañía otorga financiamiento a sus clientes a través de la "Tarjeta de Crédito Liverpool", con la cual los clientes pueden comprar exclusivamente en las tiendas de la Compañía. En el año 2009 la Compañía inició la operación en ciertas ciudades de la tarjeta de crédito LPC (Liverpool Premium Card), con la cual los tarjetahabientes pueden adquirir bienes y servicios tanto en las tiendas y boutiques de la cadena como en cualquiera de los establecimientos afiliados mundialmente al sistema VISA. Durante 2011 la Compañía lanzó a nivel nacional la colocación de la tarjeta LPC. En 2016 el 45.2% de las ventas totales se realizaron a través de las tarjetas de crédito propias.

La incobrabilidad de la cartera de créditos de la Compañía al 31 de diciembre de 2016 de cuentas vencidas a más de 90 días fue 4.0%.

División Inmobiliaria

La división inmobiliaria juega un relevante papel en el desarrollo de la Compañía. Constituye una fuente importante de ingresos a través de la misma y es un importante complemento para la división comercial por brindar centros comerciales que aportan un mayor número de clientes potenciales para los almacenes departamentales.

Esta área se ocupa de diseñar y realizar las obras de ampliación y remodelación de almacenes, centros comerciales y otras instalaciones. La Compañía arrienda aproximadamente 2,000 espacios comerciales a inquilinos dedicados a una amplia variedad de negocios en los 25 centros comerciales en los que es propietaria o copropietaria con un total de más de 480 mil metros cuadrados de superficie de renta.

Las inversiones realizadas en los almacenes, aunadas a las realizadas en bodegas y otros edificios de servicios, constituyen reservas de consideración que son fuente de una plusvalía significativa.

Estacionalidad y Capital de Trabajo

Nuestras ventas son estacionales con una alta proporción de ingresos y flujos de efectivo generados durante el cuarto trimestre, que incluye las temporadas de venta de otoño y vacaciones. Además, los volúmenes de ventas en nuestros grandes almacenes son más altos durante los meses de mayo, junio, noviembre y diciembre debido al Día de la Madre, el Día del Padre, el Buen Fin (un fin de semana a finales de noviembre de cada año, incluyendo nuestra empresa, ofrecen ventas y descuentos para fomentar el gasto de los consumidores en México) y fiestas de fin de año. Como resultado de lo anterior, nuestros resultados de operación trimestrales no son necesariamente indicativos de nuestros resultados de operación anuales. La mayoría de las inversiones se efectúan en pesos y una mínima parte en dólares esta-

dounidenses. La Compañía financia sus operaciones a través de la combinación de: 1) la reinversión de una parte significativa de sus utilidades y 2) la contratación de financiamientos y arrendamientos denominados en pesos. La Compañía cuenta con líneas de crédito disponibles inmediatamente por aproximadamente $22,850 millones de pesos, así como líneas de sobregiro para poder acceder inmediatamente a instrumentos de deuda de corto plazo. Los inventarios se incrementan previamente a los meses mencionados con el objetivo de hacer frente a la demanda de cada una de las temporadas. La Tesorería de la Compañía tiene la responsabilidad de asegurar la liquidez y de administrar el capital de trabajo a fin de garantizar los pagos a proveedores, quienes financian una parte significativa de los inventarios, el servicio de la deuda, y fondear los costos y gastos de la operación. La Tesorería prepara diariamente un flujo de efectivo a fin de mantener disponible el nivel de efectivo necesario y planificar la inversión de los excedentes.

Composición de Ventas

Debido a la amplia variedad de productos que la Compañía ofrece a sus clientes, no se tiene identificado algún producto en particular que represente más del 10% del total de las ventas consolidadas de la Compañía.

ii) CANALES DE DISTRIBUCIÓN

La Compañía considera al área de logística de la Compañía como parte fundamental para poder brindar a sus clientes y proveedores un servicio adecuado tanto en tiempo como en instalaciones, es así que en la actualidad se cuenta con dos importantes centros de recepción-distribución en el Estado de México donde se concentra el manejo de enseres menores y enseres mayores; así como, artículos de importación de esa naturaleza y paquetería, minimizando con esto las necesidades de espacio de almacén y facilitando las entregas directas de proveedores y la distribución de mercancía a la zona metropolitana y al interior del país. De esta manera, la Compañía es capaz de diferenciar a sus proveedores por tipo de artículo y enfocar cada uno de los centros de distribución a actividades específicas para mercancía denominada como enseres menores o mayores. Del mismo modo, la Compañía cuenta con algunos centros de distribución regionales en las ciudades de México, Guadalajara, Veracruz, Monterrey, Puebla, Villahermosa, Chihuahua, Tepic, Aguascalientes, Oaxaca, Cd. Obregón, Hermosillo, León, Acapulco, Cancún, Cd. Juárez, Morelia, Tampico, Tapachula, Tuxtla Gutiérrez y Mazatlán con el objetivo de brindar apoyo en el almacenaje y distribución de mercancías a los almacenes de la zona.

Como parte del sistema de distribución se cuenta con equipo propio de transporte y con equipo rentado. El surtido de mercancía a todos los almacenes, se realiza por medio de terceros. Durante el 2016 se realizaron más de 2 millones de entregas a domicilio.

La Compañía ha desarrollado una importante infraestructura de sistemas integrados y con información en tiempo real, con aplicaciones para las áreas de compras, control de inventarios, crédito, administración y finanzas, recursos humanos, administración inmobiliaria, entre otras, que le han permitido hacer más eficiente el manejo de sus operaciones. Como parte de esa infraestructura, se cuenta con el uso de la red de satélites que respalda a la red pública de telefonía conmutada.

Ventas a meses sin intereses

Desde hace más de 10 años, la Compañía implementó las promociones de meses sin intereses para beneficio de sus clientes. Los principales plazos que la Compañía otorga, ya sea a través de su tarjeta propia, o tarjetas externas son de 6, 9, 13 y en ocasiones 18 meses sin intereses.

iii) PATENTES, LICENCIAS, MARCAS Y OTROS CONTRATOS

La Compañía cuenta con aproximadamente 1200 marcas registradas. A continuación se detallan las marcas que por su impacto comercial en la generación de ingresos se consideran como las más representativas:

MARCA	DENOMINACIÓN	PRODUCTOS	TITULAR
517767	LIVERPOOL	Servicios a través de Tienda Departamental	PULISA
433062	GALERIAS COAPA	Centro Comercial	PULISA
815891	PERISUR	Centro Comercial	PULISA
478853	GALERIAS INSURGENTES	Centro Comercial	PULISA
729190	GALERIAS METEPEC	Centro Comercial	PULISA
671467	EL PUERTO DE LIVERPOOL	Tienda Departamental	PULISA
440213	J.B. EBRARD	Vestido, Calzado y Sombrerería	PULISA
375007	THAT'S IT	Vestido, Calzado y Sombrerería	DILISA
502063	HAUS	Muebles, Espejos y Marcos	DILISA
482436	PETITE ELITE	Vestido, Calzado y Sombrerería	DILISA
648738	JBE	Vestido, Calzado y Sombrerería	PULISA
852740	FABRICAS DE FRANCIA	Centro Comercial	TIDELISA

Por lo que hace a los contratos celebrados por la Compañía consideramos que algunos de los más representativos por su valor comercial, son los siguientes:

PARTES	OBJETO	DURACIÓN
DILISA & GBGIORGINI	Agencia (Representantes en Italia)	Indefinido
DILISA & SORGERI	Agencia (Representantes en Francia)	Indefinido
SELISA & SAP	Implementación de Sistemas Contables, de Recursos Humanos, Mercaderías, etc.	Indefinido
DILISA & IBM	Compraventa de Equipo de Cómputo, Periféricos y Consumibles	Indefinido
DILISA & GAP	Franquicias para boutiques y corners en tiendas	7 años
DILISA & BANANA REPUBLIC	Franquicias para boutiques y corners en tiendas	7 años
DILISA & AEROPOSTALE	Licencia para boutiques y corners en tiendas	10 años
DILISA & ETAM	Franquicias para boutiques y corners en tiendas	5 años
DILISA & DESTINATION MATERNITY	Franquicias para boutiques y corners en tiendas	6 años
DILISA & CHICO'S	Franquicias para boutiques y corners en tiendas	6 años
DILISA & WILLIAMS SONOMA	Franquicias para boutiques	10 años
DILISA & DISNEY	Cornercialización en tiendas	5 años

Todas las Licencias están vigentes y debidamente registradas ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, de las cuales se solicita la renovación previamente a su vencimiento.

La inversión en desarrollo de productos no es relevante para la Compañía por dedicarse ésta a la comercialización y no al desarrollo de productos. Las políticas referentes a investigación y desarrollo únicamente se encuentran limitadas al área de desarrollo de marcas propias de la Compañía y por su poca inversión no son relevantes.

iv) PRINCIPALES CLIENTES

La Compañía se especializa en la comercialización de mercancía al detalle o menudeo, es por esto que enfoca sus operaciones al gran público consumidor y por tal motivo no cuenta con clientes principales que tengan un porcentaje significativo de las ventas totales, razón por la cual, no existe dependencia específicamente a un grupo de clientes que pudiera representar un riesgo, la pérdida de los mismos.

v) LEGISLACION APLICABLE Y SITUACIÓN TRIBUTARIA

El conjunto de actividades de la Compañía está sometido al régimen general de la Ley del Impuesto sobre la Renta, la Ley del Impuesto al Valor Agregado, la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios; así como, a lo dispuesto por la Ley General de Sociedades Mercantiles, la Ley del Mercado de Valores y en materia de importación a la Ley Aduanera y a otras leyes y reglamentos aplicables a su operación. La Compañía no está sujeta a ningún régimen fiscal especial. La aplicación de todas estas leyes y reglamentos durante el año reportado se hizo en forma consistente con lo efectuado en años anteriores.

vi) RECURSOS HUMANOS

En la Compañía laboran aproximadamente 60,000 empleados quienes son considerados como uno de los principales recursos para la operación del negocio. Aproximadamente el 40% de los empleados son sindicalizados y el 60% restante de confianza. La Compañía mantiene excelentes relaciones en cuanto a comunicación y contacto con los sindicatos que tienen contratos con la Compañía. Actualmente la Compañía cuenta con un canal de televisión privado con el objeto de mantener capacitación a distancia y el cual transmite a las ubicaciones con las que cuenta. Es una herramienta estratégica que integra las actividades de educación y entrenamiento en la Compañía con el respaldo de una infraestructura diseñada para favorecer el aprendizaje. La administración del recurso humano es una prioridad para la consecución de nuestros resultados, debido a esto apoyamos el desarrollo de todo el personal a través del Instituto de Formación Liverpool, A.C., estructurando planes educativos y de capacitación que incluyen la licenciatura en administración de ventas al menudeo, maestrías en liderazgo, administración y finanzas, así como diversos diplomados en varias disciplinas que han sido diseñados específicamente para nuestras necesidades y que se reflejan en un mejor servicio al cliente gracias a colaboradores más preparados.

Adicionalmente, se realizaron diversos programas de entrenamiento para el personal, orientados a mejorar la calidad de la atención que se brinda a la clientela.

vii) DESEMPEÑO AMBIENTAL

Las actividades propias de la Compañía no representan un riesgo al medio ambiente, sin embargo, la Compañía está colocando plantas de tratamiento de agua en cada almacén nuevo, procurando dar un mejor uso a este vital recurso.

La Compañía da cabal cumplimiento a todas las normas ambientales requeridas por la SEMARNAT como la separación de basura reciclable, cuidado en la descarga de aguas, cumpliendo con los parámetros de seguridad dentro de todas las instalaciones de la Compañía, uso responsable del aprovechamiento de la energía, entre otros, logrando con todo lo anterior ser una empresa Socialmente Responsable.

En la Compañía somos conscientes de nuestra responsabilidad y en apego a ello, hemos desarrollado una serie de iniciativas en materia de calidad de vida en la Compañía, ética empresarial, vinculación de la Compañía con la comunidad y cuidado y preservación del medio ambiente.

En cuestión de Medio Ambiente, se realizaron numerosas campañas informativas para educar y crear conciencia sobre la importancia del reciclaje y reúso de materiales. Adicionalmente se introdujeron bolsas plásticas biodegradables, se cambiaron llaves de los lavamanos en instalaciones sanitarias y se tomaron medidas para ahorrar combustible y energía, además de introducir la venta de artículos inocuos para el entorno.

viii) INFORMACION DEL MERCADO

Sus 122 almacenes en la República Mexicana, la experiencia de 170 años en la operación de almacenes departamentales y la aceptación del nombre comercial, son sólidos pilares competitivos de la Empresa.

La competencia para la Compañía es muy diversa y depende en mayor o menor medida de la línea de productos que se considere, la localización geográfica del almacén de que se trate y el nivel de ingresos de la clientela potencial.

En términos generales, el segmento del mercado al que primordialmente sirve la Compañía, también es atendido por otras tiendas departamentales y por algunas cadenas de tiendas de autoservicio, con presencia nacional o regional y por un número ilimitado de comercios independientes y tiendas especializadas que tienen un área de influencia local.

La competencia principal se concentra en los establecimientos de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México y está representada por los almacenes de El Palacio de Hierro, Sears, Coppel, Elektra y Famsa principalmente; así como, algunos almacenes de autoservicio para algunos productos en particular.

Competencia Regional

La Compañía compite en la zona metropolitana del Valle de México y las regiones del noreste, centro, poniente y sureste del país, con un total de 122 almacenes ubicados en 30 estados de la República Mexicana y en la Ciudad de México, atendiendo a un total de 59 ciudades. Dentro de la competencia regional se encuentran algunas tiendas de autoservicio que, en algunos casos, manejan los mismos productos. Por otra parte también las pequeñas tiendas o algunas mueblerías locales conforman el mercado a competir en diferentes sitios del país.

Participación de Mercado

Debido a que no se cuenta con información pública suficiente, no es posible determinar adecuadamente la participación de mercado de la Compañía.

ix) ESTRUCTURA CORPORATIVA

El Puerto de Liverpool, S.A.B. de C.V. es una Compañía tenedora de acciones de empresas subsidiarias y afiliadas y cuenta con una base de activos productivos para sus diferentes operaciones. La Compañía es independiente y no pertenece a ningún grupo corporativo.

Controladora: PULISA
Subcontroladora: OPELISA

Empresas en las que participa PULISA:

COMPAÑÍA	% PART	ACTIVIDAD
Operadora Liverpool, S. A. de C. V.	99.99%	Sub-controladora
Servicios Liverpool, S. A. de C.V.	99.99%	Prestadora de servicios Administrativos
IMPCECO, S. A. de C.V.	99.99%	Inmobiliaria
TERMIDOR, S. A. de C.V.	99.99%	Inmobiliaria
PLUVIOSO, S. A. de C.V.	99.95%	Inmobiliaria
Inmobiliaria Floreal, S. A. de C.V.	99.99%	Inmobiliaria
Constructora e Inmobiliaria Perinorte, S. A. de C.V.	99.99%	Inmobiliaria
Operadora Liverpool México, S. A. de C.V.	99.99%	Inmobiliaria y operadora de almacenes
Grandes Almacenes Liverpool, S. A. de C.V.	99.99%	Inmobiliaria y operadora de almacenes
Bodegas Liverpool, S.A. de C.V.	99.99%	Almacenamiento y Distribución
Galerías Campeche, S.A. de C.V.	99.99%	Inmobiliaria
Edificio Polanco, S.A. de C.V.	99.99%	Inmobiliaria
Almacenadora Liverpool, S. A. de C.V.	99.00%	Almacenamiento y Distribución
Corporación Gromeron, S. A. de C. V.	99.99%	Sub-controladora
Operadora de Nuevos Negocios Liverpool, S.A. de C.V.	99.99%	Inmobiliaria

OPELISA cuenta con participación en las siguientes empresas:

COMPAÑIA	%PART	ACTIVIDAD
Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V.	99.99%	Comercializadora e importadora
Tiendas Departamentales Liverpool México, S. A. de C.V.	99.99%	Operadora de almacenes e inmobiliaria
Operadora Comercial Liverpool, S. A. de C.V.	99.00%	Operadora de Almacenes
Service Trading, S. A. de C.V.	99.99%	Importación de Mercancías
Importadora Globastic, S.A. de C.V.	99.00%	Importación de Mercancías
Importaciones Factum, S.A. de C.V.	99.00%	Importación de Mercancías
Promoción Inmobiliaria Grúa, S. A. de C.V.	99.99%	Inmobiliaria
Liverpool PC, S. A. de C.V.	99.99%	Operadora de tarjetas de crédito
Almacenes Comerciales Liverpool, S. A. de C.V.	99.99%	Operadora de almacenes
Operadora de Almacenes Liverpool, S. A. de C.V.	99.99%	Operadora de almacenes
Operadora Mercantil Liverpool, S. A. de C.V.	99.99%	Operadora de almacenes
Operadora de Nuevos Formatos, S. A. de C. V.	99.98%	Operadora de almacenes

Otras compañías del Grupo a través de tenencia directa e indirecta:

COMPAÑIA	%PART.	ACTIVIDAD
Instituto de Formación Liverpool, A. C.	99.99%	Desarrollo de Capital Humano
Moda Joven Sfera México, S. A. de C. V.	49.00%	Comercializadora
Operadora Sfera México, S. A. de C. V.	49.00%	Servicios Administrativos y Operativos
Grupo Unicomer Co. Ltd.	50.00%	Venta de productos al menudeo en Centroamérica y el Caribe

Adicionalmente, la Compañía consolida un fideicomiso en el cual se tiene control con base en los indicadores mencionados en la IFRS 10 “Estados financieros consolidados”. Este fideicomiso se describe en la Nota 13 de estos estados financieros consolidados.

x) DESCRIPCIÓN DE SUS PRINCIPALES ACTIVOS

Al 31 de diciembre de 2016 la Compañía es propietaria o participa en 122 almacenes (83 Liverpool, 35 Fábricas de Francia y 4 Duty Free) y 127 boutiques de especialidad, todos ellos distribuidos en territorio nacional. También es propietaria o participa en 25 de los centros comerciales más importantes del país. Adicionalmente cuenta con una bodega y dos centros de distribución ubicados estratégicamente para dar soporte a su operación.

Es importante señalar que a la fecha del presente reporte, la Compañía es propietaria del 88% de la superficie de venta de los almacenes y del 79% del área rentable de los centros comerciales que forman parte del Grupo.

En las siguientes tablas se enlistan los activos mencionados anteriormente, así como su ubicación y año de inauguración:

ALMACENES

ARN

ACTIVO	UBICACIÓN	ÁREA (m^2)	INICIO	USO
Liv. Centro	Ciudad de México	12,965	1934	Venta al público
F.F. Tepic	Nayarit	7,520	1961	Venta al público
Liv. Insurgentes	Ciudad de México	30,301	1962	Venta al público
F.F. Guadalajara Sol	Jalisco	8,255	1969	Venta al público
Liv. Polanco	Ciudad de México	37,073	1970	Venta al público
Liv. Satélite	Edo. de México	19,973	1971	Venta al público
F.F. Guadalajara Patria	Jalisco	8,641	1974	Venta al público
F.F. Guadalajara Centro	Jalisco	8,275	1976	Venta al público
Liv. Morelia	Michoacán	15,802	1979	Venta al público
Liv. Perisur	Ciudad de México	27,174	1980	Venta al público
Liv. Villahermosa	Tabasco	15,092	1982	Venta al público
Liv. Monterrey	Nuevo León	19,335	1983	Venta al público
Liv. Tampico	Tamaulipas	15,375	1985	Venta al público
F.F. Aguascalientes	Aguascalientes	6,094	1986	Venta al público
Liv. Coapa	Ciudad de México	21,830	1992	Venta al público
Liv. Santa Fe	Ciudad de México	28,378	1993	Venta al público

Liv. León	Guanajuato	13,950	1996	Venta al público
F.F. Coatzacoalcos	Veracruz	7,969	1997	Venta al público
F.F. Córdoba	Veracruz	6,922	1997	Venta al público
F.F. Jalapa	Veracruz	6,660	1997	Venta al público
F.F. Poza Rica	Veracruz	5,567	1997	Venta al público
F.F. Puebla	Puebla	6,186	1997	Venta al público
F.F. Villahermosa	Tabasco	5,267	1997	Venta al público
Liv. Puebla	Puebla	30,986	1997	Venta al público
Liv. Tuxtla Gutiérrez	Chiapas	11,356	1997	Venta al público
Liv. Veracruz	Veracruz	12,629	1997	Venta al público
Liv. Cancún	Quintana Roo	10,119	1998	Venta al público
Liv. Toluca	Edo. de México	14,324	1998	Venta al público
F.F. Acapulco	Guerrero	10,852	1999	Venta al público
F.F. Guadalajara Gran Plaza	Jalisco	10,235	1999	Venta al público
F.F. León	Guanajuato	10,880	1999	Venta al público
F.F. Mazatlán Gran Plaza	Sinaloa	6,600	1999	Venta al público
F.F. Tapachula	Chiapas	7,496	1999	Venta al público
F.F. Veracruz	Veracruz	5,085	1999	Venta al público
Liv. Mérida	Yucatán	15,367	1999	Venta al público
Liv. Monterrey Centro	Nuevo León	11,522	1999	Venta al público
F.F. Cd. Juárez	Chihuahua	6,768	2000	Venta al público
F.F. Chihuahua	Chihuahua	8,636	2000	Venta al público
Liv. Perinorte	Edo. de México	12,654	2000	Venta al público
F.F. San Luis Potosí	San Luis Potosí	12,372	2001	Venta al público
Liv. Chihuahua	Chihuahua	15,104	2001	Venta al público
Liv. Querétaro	Querétaro	15,460	2001	Venta al público
Liv. Torreón	Coahuila	13,680	2001	Venta al público
F.F. Cd. Obregón	Sonora	6,447	2002	Venta al público
F.F. Oaxaca	Oaxaca	10,034	2002	Venta al público
Liv. Culiacán	Sinaloa	13,403	2003	Venta al público
Liv. Guadalajara	Jalisco	21,489	2003	Venta al público
Liv. Hermosillo	Sonora	12,572	2003	Venta al público
Liv. Irapuato	Guanajuato	14,649	2003	Venta al público
Liv. Monterrey Valle Oriente	Nuevo León	17,170	2003	Venta al público
Liv. Pachuca	Hidalgo	15,095	2003	Venta al público
Liv. Chetumal	Quintana Roo	11,139	2004	Venta al público
Liv. Cuernavaca	Morelos	21,564	2005	Venta al público
Liv. Ecatepec	Ciudad de México	20,895	2005	Venta al público
Liv. Parque Delta	Ciudad de México	21,013	2005	Venta al público
Liv. Coatzacoalcos	Veracruz	13,124	2006	Venta al público
Liv. Colima	Colima	12,340	2006	Venta al público
Liv. Jalapa	Veracruz	21,178	2006	Venta al público
Liv. Lindavista	Ciudad de México	21,861	2006	Venta al público
Liv. Tehuacán	Puebla	7,562	2006	Venta al público
Liv. Aguascalientes	Aguascalientes	15,113	2007	Venta al público
Liv. Chilpancingo	Guerrero	7,520	2007	Venta al público
Liv. Durango	Durango	13,076	2007	Venta al público
Liv. Parque Tezontle	Ciudad de México	21,928	2007	Venta al público

Liv. Puerto Vallarta	Jalisco	12,402	2007	Venta al público
Liv. San Migue de Allende	Guanajuato	7,822	2007	Venta al público
Liv. Tepic	Nayarit	14,293	2007	Venta al público
Liv. Acapulco	Guerrero	9,218	2008	Venta al público
Liv. Atizapán	Edo. de México	24,921	2008	Venta al público
Liv. Celaya	Guanajuato	14,749	2008	Venta al público
Liv. Guadalajara Zapopan	Jalisco	27,233	2008	Venta al público
Liv. Los Mochis	Sinaloa	8,925	2008	Venta al público
Liv. Saltillo	Coahuila	14,477	2008	Venta al público
Liv. Cd. Juárez	Chihuahua	11,937	2009	Venta al público
Liv. Cd. Victoria	Tamaulipas	13,355	2010	Venta al público
Liv. Monterrey Cumbres	Nuevo León	16,723	2010	Venta al público
Liv. Orizaba	Veracruz	13,359	2010	Venta al público
Liv. Paseo Morelia	Michoacán	16,240	2010	Venta al público
Liv. Zacatecas	Zacatecas	13,356	2010	Venta al público
Liv. Interlomas	Edo. de México	24,037	2011	Venta al público
Liv. La Paz	Baja California Sur	8,846	2011	Venta al público
Liv. San Luis Potosí	San Luis Potosí	15,000	2011	Venta al público
Liv. Tlaquepaque	Jalisco	17,468	2011	Venta al público
Liv. Campeche	Campeche	13,605	2012	Venta al público
Liv. Cd. Jardín	Ciudad de México	16,451	2012	Venta al público
Liv. Guadalajara Oblatos	Jalisco	16,892	2012	Venta al público
Liv. Itsmo	Oaxaca	9,189	2012	Venta al público
Liv. León Sur	Guanajuato	17,850	2012	Venta al público
Liv. Playa del Carmen	Campeche	9,222	2012	Venta al público
Liv. San Juan del Río	Querétaro	9,189	2012	Venta al público
Liv. Veracruz El Dorado	Veracruz	23,455	2012	Venta al público
Liv. Villahermosa Altabrisa	Tabasco	26,850	2012	Venta al público
Liv. Cd. Del Carmen	Campeche	9,355	2013	Venta al público
Liv. Mazatlán Marina	Sinaloa	14,000	2013	Venta al público
Liv. Tuxpan	Veracruz	12,800	2013	Venta al público
Liv. Mexicali	Baja California Nte.	12,800	2013	Venta al público
Liv. Querétaro Antea	Querétaro	26,677	2014	Venta al público
Liv. Puebla Serdan	Puebla	24,344	2014	Venta al público
Liv. Toluca	Edo. de México	24,194	2014	Venta al público
F.F. Plaza Central	Ciudad de México	4,972	2014	Venta al público
F.F. Lago de Guadalupe	Ciudad de México	5,087	2014	Venta al público
F.F. Cuautla	Morelos	5,283	2015	Venta al público
F.F. Chimalhuacán	Edo. de México	5,027	2015	Venta al público
Liv. Coacalco	Edo. de México	15,237	2015	Venta al público
F.F. Zumpango	Edo. de México	4,810	2015	Venta al público
Liv. Tlalnepantla	Edo. de México	19,595	2015	Venta al público
F.F. Salamanca	Guanajuato	5,721	2015	Venta al público
F.F. Texcoco	Edo. de México	4,929	2015	Venta al público
Liv. La Fé	Nuevo León	12,289	2016	Venta al público
F.F. Los Mochis	Sinaloa	8,873	2016	Venta al público
Liv. Zamora	Michoacán	8,933	2016	Venta al público
Liv. Tampico Altama	Tamaulipas	19,469	2016	Venta al público

F.F. Tecámac	Edo. de México	5,366	2016	Venta al público
F.F. Nicolás Romero	Edo. de México	4,905	2016	Venta al público
F.F. Uriangato	Guanajuato	4,770	2016	Venta al público
F.F. Tijuana	Baja California N.	5,017	2016	Venta al público
Liv. Hermosillo	Sonora	12,632	2016	Venta al público
F.F. Tuxtepec	Oaxaca	4,726	2016	Venta al público
Duty Free La Isla Cancún	Quintana Roo	2,784	2006	Venta al público
Duty Free Los Cabos	Baja California	1,027	2007	Venta al público
Duty Free Playa del Carmen	Quintana Roo	688	2007	Venta al público
Duty Free Playa del Carmen II	Quintana Roo	427	2011	Venta al público
127 Boutiques de especialidad	Aguascalientes, Campeche, Ciudad de México, Edo. de México, Guanajuato, Hidalgo, Jalisco, Michoacán, Morelos, Nuevo León, Puebla, Querétaro, Sinaloa, Tabasco, Tamaulipas Veracruz, Yucatán, Zacatecas.	70,952	2005 – 2016	Venta al público

CENTROS COMERCIALES

ACTIVO	UBICACIÓN	ÁREA (m^2)	INICIO	USO
CC Satélite	Edo. De México	52,254	1971	Centro Comercial
CC Perisur	Ciudad de México	49,877	1980	Centro Comercial
CC Monterrey	Nuevo León	29,409	1984	Centro Comercial
CC Villahermosa	Tabasco	10,705	1986	Centro Comercial
CC Coapa	Ciudad de México	21,040	1992	Centro Comercial
CC Insurgentes	Ciudad de México	10,380	1992	Centro Comercial
CC Puebla	Puebla	26,544	1997	Centro Comercial
CC Metepec	Edo. De México	33,157	1998	Centro Comercial
CC Perinorte	Ciudad de México	30,921	2000	Centro Comercial
CC Galerías Querétaro	Querétaro	13,537	2003	Centro Comercial
CC Galerías Cuernavaca	Morelos	19,826	2005	Centro Comercial
CC Mérida	Yucatán	20,922	2007	Centro Comercial
CC Puerto Vallarta	Jalisco	22,297	2007	Centro Comercial
CC Galerías Atizapán	Edo. De México	34,499	2009	Centro Comercial
CC Galerías Saltillo	Coahuila	16,453	2009	Centro Comercial
CC Galerías Chilpancingo	Guerrero	7,986	2009	Centro Comercial
CC Acapulco	Guerrero	10,274	2012	Centro Comercial
CC Celaya	Guanajuato	17,738	2012	Centro Comercial
CC Zacatecas	Zacatecas	20,928	2012	Centro Comercial
CC San Juan del Río	San Juan del Río	19,553	2013	Centro Comercial
CC Galerías Campeche	Campeche	26,516	2013	Centro Comercial
CC Galerías Mazatlán Marina	Sinaloa	27,568	2013	Centro Comercial
CC Galerías Serdan	Puebla	35,469	2014	Centro Comercial

CC Galerías Toluca	Edo. De México	29,287	2014	Centro Comercial
CC Galerías Polanco	Ciudad de México	2,902	2015	Centro Comercial

CENTROS DE DISTRIBUCIÓN

ACTIVO	UBICACIÓN	ÁREA (m^2)	INICIO	USO
Bodega muebles	Ciudad de México	60,000	1974	Bodega
Centro de Distribución enseres menores	Edo. De Méx	110,000	1992	Centro de Distribución
Centro de Distribución enseres mayores	Edo. De Méx	310,000	2003	Centro de Distribución

Al año se realizan más de 2 millones de entregas de mercancía a domicilio en toda la República.

La Compañía presta especial atención al mantenimiento y cuidado de todos sus activos, remodelando sus instalaciones y procurando que todos los activos se encuentren en condiciones adecuadas de uso.

La Compañía cuenta con distintas pólizas de seguro que protegen los activos contra los riesgos a los que se encuentran expuestos los mismos como consecuencia de fenómenos naturales, accidentes y demás situaciones que pudieran perjudicar su integridad y la situación económica de la Compañía.

A esta fecha, los activos de la Compañía se encuentran totalmente liberados de cualquier tipo de gravamen ligado a créditos o a cualquier otra operación en general.

Para el año 2017, la Compañía tiene planeado la construcción de 11 almacenes de los cuales 4 serán en formato Liverpool y 7 Fábricas de Francia.

xi) PROCESOS JUDICIALES ADMINISTRATIVOS O ARBITRALES

A la fecha de este informe la Compañía no mantiene litigio alguno que comprometa el 10% o más de sus activos. Cabe mencionar que aunque la Compañía se encuentra involucrada en varios juicios y reclamaciones derivados del curso normal de sus operaciones, ninguno de los cuales es de importancia, tanto en lo individual como en lo agregado, por lo que se espera no tengan un efecto importante en su posición financiera y resultados de operación futuros.

Asimismo, a la fecha de este informe la Compañía no ha sido declarada, no se encuentra, ni está en riesgo de encontrarse bajo ningún concurso mercantil ya que se encuentra al corriente en todos los pagos de sus obligaciones.

xii) ACCIONES REPRESENTATIVAS DEL CAPITAL SOCIAL

El capital suscrito y pagado al 31 de diciembre de 2016 es: $ 3,374 millones de pesos.

El capital social de la Compañía se encuentra representado como sigue:

***** El 85.29% del capital social está representado por 1,144,750,000 acciones de la serie 1 con derecho a voto

***** El 14.71% del capital social está representado por 197,446,100 acciones de la serie C-1 sin derecho a voto

Total de acciones en circulación: 1,342,196,100

Durante los últimos 3 ejercicios, no se han registrado eventos que hayan modificado el importe del capital, el número y clases de acciones que lo componen.

xiii) DIVIDENDOS

Año	Cupón	Dividendo
2013	93, 94 y 95	1.93
2015	96 y 97	0.81
2016	98 y 99	0.96

La Asamblea Ordinaria de Accionistas, celebrada el pasado 3 de marzo de 2016 decretó un dividendo proveniente de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta (CUFIN) de $1,289 millones de pesos sobre las 1,342,196,100 acciones representativas del capital social de la empresa. Los cuales fueron pagados el 27 de mayo y el 14 de octubre del mismo año, a través de la Sociedad para el Depósito de Valores.

La Compañía no tiene una política establecida que defina el monto de los dividendos, sin embargo, el pago de dividendos a los tenedores de acciones de la Compañía ha sido constante a través de los años e históricamente se ha decretado un dividendo equivalente a aproximadamente el 15% de la utilidad neta mayoritaria del año inmediato anterior al que se decreta dicho dividendo. El proceso por el cual se decreta el dividendo de las series 1 y C-1 de LIVEPOL empieza por iniciativa del Consejo de Administración, la cual es aprobada por la Asamblea General Ordinaria de Accionistas.

3. INFORMACIÓN FINANCIERA

Los estados financieros consolidados de la Compañía incluidos en este Reporte Anual han sido preparados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS por sus siglas en inglés) y sus Interpretaciones ("IFRIC") emitidas por el International Accounting Standards Board (IASB por sus siglas en inglés).

a) INFORMACION FINANCIERA SELECCIONADA

EL PUERTO DE LIVERPOOL S.A.B. DE C.V Y SUBSIDIARIAS
INFORMACIÓN FINANCIERA SELECCIONADA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016, 2015 y 2014
Cifras en miles de pesos

RESULTADOS	2016	2015	Var%	2014	Var%
Ventas netas mercancías	87,463,880	78,547,671	11.35%	69,623,101	12.82%
Intereses ganados de clientes	9,365,108	9,029,746	3.71%	8,439,018	7.00%
Ingresos inmobiliarios	3,179,298	3,020,831	5.25%	2,707,054	11.59%
Servicios	433,250	694,641	-37.63%	444,416	56.30%
Total de ingresos	**100,441,536**	**91,292,889**	**10.02%**	**81,213,589**	**12.41%**
Costo de ventas	60,107,806	54,148,772	11.00%	48,193,962	12.36%
Gastos de administración	26,927,339	24,488,810	9.96%	21,906,321	11.79%
Utilidad de operación	**13,406,391**	**12,655,307**	**5.93%**	**11,113,306**	**13.88%**
Costos de financiamiento	(1,344,225)	(970,015)	38.58%	(1,164,789)	-16.72%
Rendimientos sobre inversiones	335,426	259,016	29.50%	201,761	28.38%
Fluctuación cambiaria- Neta	749,801	(167,534)	-547.55%	(84,589)	98.06%
Participación en los resultados de asociadas	715,672	699,290	2.34%	495,850	41.03%
Utilidad antes de impuestos	**13,863,065**	**12,476,064**	**11.12%**	**10,561,539**	**18.13%**
Utilidad neta atribuible a propietarios de la controladora	10,191,128	9,210,729	10.64%	7,763,480	18.64%
Utilidad por acción (en pesos)	7.59	6.86	10.64%	5.78	18.69%

POSICIÓN FINANCIERA	2016	2015	Var%	2014	Var%
Activo total	**148,400,611**	**115,848,900**	**28.10%**	**103,528,117**	**11.90%**
Activo circulante	71,182,669	48,735,943	46.06%	41,474,254	17.51%
Clientes	32,436,849	30,744,143	5.51%	28,695,007	7.14%
Inventarios	16,127,451	13,849,931	16.44%	11,754,464	17.83%
Pasivo total	**66,652,005**	**44,141,674**	**51.00%**	**40,861,696**	**8.03%**
Pasivo corto plazo	34,198,742	26,243,601	30.31%	23,520,845	11.58%
Pasivo con costo	28,471,826	14,096,066	101.98%	13,343,876	5.64%
Proveedores	19,106,919	15,210,743	25.61%	12,949,987	17.46%
Capital contable	**81,748,606**	**71,707,226**	**14.00%**	**62,666,421**	**14.43%**

b) INFORMACION FINANCIERA POR LINEA DE NEGOCIO Y ZONA GEOGRAFICA

Por línea de Negocio

EL PUERTO DE LIVERPOOL S.A.B. DE C.V Y SUBSIDIARIAS
INFORMACIÓN FINANCIERA POR LÍNEA DE NEGOCIO
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016, 2015 Y 2014
Cifras en miles de pesos

	2016	2015	Var%	2014	Var%
Ropa y novedades	87,463,880	78,547,671	11.35%	69,623,101	12.82%
Arrendamiento	3,179,298	3,020,831	5.25%	2,707,054	11.59%
Intereses	9,365,108	9,029,746	3.71%	8,439,018	7.00%
Servicios	433,250	694,641	-37.63%	444,416	56.30%
TOTAL	**100,441,536**	**91,292,889**	**10.02%**	**81,213,589**	**12.41%**

Por Zona Geográfica

La Compañía ha logrado mantener una posición de liderazgo en sus mercados, compitiendo en la zona metropolitana del Valle de México y las regiones del noreste, centro, poniente y sureste del país, con un total de 122 almacenes ubicados en 30 estados de la República Mexicana atendiendo a un total de 59 ciudades.

EL PUERTO DE LIVERPOOL S.A.B. DE C.V Y SUBSIDIARIAS
INFORMACIÓN FINANCIERA POR ZONA GEOGRÁFICA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016, 2015 Y 2014
Cifras en miles de pesos

	2016	2015	Var%	2014	Var%
D.F y Estado de México	27,350,432	24,597,409	11.19%	21,774,105	12.97%
Hidalgo, Puebla, Morelos, Veracruz y Oaxaca	11,893,172	10,140,295	17.29%	9,247,570	9.65%
Jalisco, Colima y Nayarit	10,136,404	9,178,969	10.43%	6,931,399	32.43%
Chiapas, Tabasco, Quintana Roo y Yucatán	9,190,861	9,284,913	-1.01%	10,959,027	-15.28%
Nuevo León, Tamaulipas, Chihuahua, Coahuila y San Luis Potosí	10,135,613	8,852,938	14.49%	7,722,974	14.63%
Querétaro, Guanajuato, Michoacán, Aguascalientes y Zacatecas	8,926,300	7,926,042	12.62%	7,095,784	11.70%
Sinaloa, Durango, Baja California y Sonora	9,206,368	8,218,915	12.01%	5,550,810	48.07%
TOTAL	**86,839,150**	**78,199,480**	**11.05%**	**69,281,669**	**12.87%**

c) INFORME DE CREDITOS RELEVANTES

Al 31 de diciembre de 2016, la Compañía contaba con los siguientes créditos:

Fecha de vencimiento	Intereses pagaderos	Tasa de interés	Monto colocado (millones de pesos)	Clave de emisión
Mar 2017	Mensualmente	TIIE a 28 días + 0.35 pts.	$ 2,100	LIVEPOL 12
Ago 2018	Semestralmente	9.36%	$ 1,000	LIVEPOL 08
May 2020	Semestralmente	4.22%	* $ 750	LIVEPOL 10-U
May 2020	Semestralmente	8.53%	$ 2,250	LIVEPOL 10
Mar 2022	Semestralmente	7.64%	$ 1,900	LIVEPOL 12-2
Oct 2024	Semestralmente	3.95%	**$300	144 Reg S
Oct 2026	Semestralmente	3.88%	***$750	144 Reg S

(*) Emisión denominada en UDIs.
(**) Emisión denominada en dólares por un monto de $300 millones de dólares
(***) Emisión denominada en dólares por un monto de $750 millones de dólares

Durante el mes de diciembre de 2016, la Compañía celebró un contrato de línea de crédito por un monto de $10,000,000,000 con Banamex, S.A. A fin de concretar la transacción de Suburbia, el pasado 31 de marzo se dispusieron de $5,000,000,000 de este crédito sindicado.

Las emisiones de certificados bursátiles y otros financiamientos contratados por la Compañía no establecen la obligación de mantener determinadas proporciones en su estructura financiera ni el cumplimiento de razones financieras; sin embargo, requieren que la Compañía y las subsidiarias significativas definidas en los contratos respectivos, cumplan con ciertas restricciones para el pago de dividendos, fusiones, escisiones, cambio de objeto social, emisión y venta de capital social, inversiones de capital y gravámenes. Al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, la Compañía cumplía con las condiciones antes mencionadas.

A la fecha de este informe, la Compañía se encuentra al corriente en el pago del capital e intereses de los créditos mencionados.

d) COMENTARIOS Y ANÁLISIS DE LA ADMINISTRACIÓN SOBRE LOS RESULTADOS DE OPERACIÓN Y SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA

El siguiente análisis debe leerse en conjunto con los estados financieros consolidados de la Compañía y sus notas relativas. Los estados financieros consolidados fueron preparados de conformidad con las IFRS.

i) RESULTADOS DE OPERACION

Año terminado el 31 de diciembre de 2016 comparado con el año terminado el 31 de diciembre de 2015

Venta de mercancías y servicios
En el año terminado el 31 de diciembre de 2016 los ingresos por venta de mercancías y servicios de la Compañía sumaron $87,897 millones de pesos, siendo superiores en 7.6% a mismas tiendas y 10.9% a tiendas totales en comparación con los obtenidos en 2015. Lo anterior fue posible principalmente por un sólido ambiente de consumo y al buen comportamiento de las variables macroeconómicas del país. Todas nuestras categorías de productos crecieron de manera consistente con la industria pero destacaron artículos deportivos, muebles, electrodomésticos y multimedia. Las cifras publicadas por la ANTAD revelaron que durante 2016 los ingresos de las tiendas departamentales aumentaron 7.0% a tiendas iguales y 11.6% a tiendas totales con respecto a 2015. En el año terminado el 31 de diciembre de 2016 las ventas de mercancía través de canales tradicionales y no tradicionales como Internet, crecieron gracias a la apertura de diez nuevos almacenes y el desarrollo de las ventas por medios electrónicos. En el 2015 los ingresos por venta de mercancía y servicios sumaron $79,242 millones de pesos, 13.1% mayor a los $70,068 millones de pesos del 2014.

Intereses ganados de clientes
Los ingresos de la división de crédito sumaron $9,365 millones de pesos, equivalentes a un incremento de 3.7% con respecto a los $9,030 generados en 2015. Este resultado es debido a los cambios en la preferencia de los consumidores por descuentos directos y el pago del saldo

total de su deuda. Al cierre del año el porcentaje acumulado de pagos realizados con nuestras tarjetas representó el 45.2% del total de ventas. Los ingresos de la división de crédito en el año 2014 sumaban $8,439 millones de pesos. Asimismo, durante el año alcanzamos un total de 4.3 millones de tarjetas emitidas.

Arrendamiento
Durante 2016 los ingresos provenientes del arrendamiento de los centros comerciales propiedad de la empresa ascendieron a $3,179 millones de pesos. Esta cifra fue 5.2% mayor a los $3,021 registrados el año anterior reflejando el hecho de que durante el año no se realizaron aperturas de nuevos centros comerciales. La tasa de ocupación promedio de los locales comerciales al cierre del ejercicio fue 96%. En el 2014 los ingresos provenientes del arrendamiento de la empresa sumaron $2,707 millones de pesos.

Costo de Ventas y Margen Bruto
A nivel acumulado, en 2016 el costo de ventas aumentó 11.0% con respecto al año anterior; el margen bruto tuvo un deterioro de 50 puntos base como resultado de un efecto de mezcla entre las diferentes líneas de negocio. En 2015 el costo de ventas aumentó 12.4% con respecto al año anterior.

Gastos de Operación
En 2016 los gastos de operación fueron 10.0% más altos que los registrados en 2015. Los principales factores detrás de este crecimiento son: los gastos de personal, administrativos, de tecnología de información y depreciación relacionados con estrategias de crecimiento, incluyendo la apertura de nuevas tiendas, boutiques y centros comerciales, así como el desarrollo de soluciones omnicanal y de mayores gastos de tecnología de información (TI) denominados en dólares. En 2015 los gastos de operación fueron 12.4% más altos que los registrados en 2014.

Utilidad de Operación
La utilidad de operación acumulada en 2016 alcanzó $13,406 millones de pesos, equivalentes a un crecimiento de 5.9% con respecto a 2015. En el 2015 la utilidad de operación alcanzó $12,655 millones de pesos, equivalentes a un crecimiento de 13.8% con respecto a los $11,113 millones del ejercicio 2014.

Gastos Financieros
El gasto financiero neto acumulado de 2016 fue 70.5% menor al registrado el año anterior. Este comportamiento gracias a un efecto cambiario positivo debido a que gran parte de los fondos obtenidos en la colocación de bonos de octubre los mantuvimos en dólares hasta que pagamos el precio de compra e de Suburbia y el tipo de cambio del peso contra el dólar subió de forma importante en el último trimestre del año. Este efecto fue compensado parcialmente por un mayor gasto en intereses pagados.

El gasto financiero neto acumulado de 2015 fue 16.1% mayor al registrado el año anterior. Este comportamiento gracias a un saldo promedio de deuda menor durante el año y mayor efectivo al final del año comparado contra el año anterior.

EBITDA

El EBITDA acumulado durante el año ascendió a $16,051 millones de pesos, equivalentes a un crecimiento de 7.9% con respecto al año anterior mientras el margen EBITDA acumulado se ubicó en 16.0%. En el 2015 el EBITDA acumulado fue $14,870 millones de pesos un 14.2% mayor respecto a los $13,024 millones de pesos del 2014.

Utilidad neta atribuible a propietarios de la controladora

La utilidad neta durante 2016 sumó $10,191 millones de pesos, siendo 10.6% mayor que la obtenida el año anterior. En el 2015 la utilidad neta sumó $9,211 la cual fue 18.6% mayor que los $7,763 del 2014.

Año terminado el 31 de diciembre de 2015 comparado con el año terminado el 31 de diciembre de 2014

Venta de mercancías y servicios
En el año terminado el 31 de diciembre de 2015 los ingresos por venta de mercancías y servicios de la Compañía sumaron $79,242 millones de pesos, siendo superiores en 9.8% a mismas tiendas y 13.1% a tiendas totales en comparación con los obtenidos en 2014. Lo anterior fue posible principalmente por un sólido ambiente de consumo y al buen comportamiento de las variables macroeconómicas del país. En el 2014 los ingresos por venta de mercancía y servicios sumaron $70,068 millones de pesos, 9.35% mayor a los $64,076 millones de pesos del 2013. Las intensas campañas de mercadotecnia y promociones de la Compañía impulsaron las ventas de mercancía en 2015 en todas nuestras categorías a niveles consistentes con las tendencias de la industria, en particular los productos de belleza, artículos deportivos, y muebles crecieron más que las otras categorías. Las cifras publicadas por la ANTAD revelaron que durante 2015 los ingresos de las tiendas departamentales aumentaron 10.7% a tiendas iguales y 15.6% a tiendas totales con respecto a 2014. En el año terminado el 31 de diciembre de 2015 las ventas de mercancía a través de canales no tradicionales como Internet, crecieron 87.7% comparado contra el año anterior, principalmente debido a la disponibilidad de nuevos medios de pago en línea como PayPal, combinado con la implementación del medio de entrega Click&Collect.

Intereses ganados de clientes
Los ingresos de la división de crédito sumaron $9,030 millones de pesos, equivalentes a un incremento de 7.0% con respecto a los $8,439 generados en 2014. Este resultado fue alcanzado por una recuperación en el uso de las tarjetas Liverpool hacia el último trimestre del año. Al cierre del año el porcentaje acumulado de pagos realizados con nuestras tarjetas representó el 45.6% del total de ventas. Los ingresos de la división de crédito en el año 2013 sumaban $7,745. Asimismo, durante el año alcanzamos un total de 3.9 millones de tarjetas emitidas, lo que representó 400 mil nuevas tarjetas emitidas en 2015. Cabe señalar que se depuraron poco más de doscientas mil cuentas inactivas.

Arrendamiento
Durante 2015 los ingresos provenientes del arrendamiento de los centros comerciales propiedad de la empresa ascendieron a $3,021 millones de pesos. Esta cifra fue 11.5% mayor a los $2,707 registrados el año anterior recibiendo aún el efecto de dos nuevos centros comerciales así como por los derechos de renta cubiertos por los nuevos inquilinos. La tasa de ocupación promedio de los locales comerciales al cierre del ejercicio fue 97%. En el 2013 los ingresos provenientes del arrendamiento de la empresa sumaron $2,580 millones de pesos.

Costo de Ventas y Margen Bruto
A nivel acumulado, en 2015 el costo de ventas aumentó 12.4% con respecto al año anterior; el margen bruto se mantuvo en línea con el año anterior como resultado de efectos positivos por: una bonificación por parte de proveedores durante el primer trimestre del año así como un efecto de mezcla entre las categorías de productos. En el lado negativo se tuvo el efecto cambiario hacia la segunda mitad del período reportado. En 2014 el costo de ventas aumentó 9.2% con respecto al año anterior.

Gastos de Operación
En 2015 los gastos de operación fueron 11.8% más altos que los registrados en 2014. Los principales factores detrás de este crecimiento son: los gastos de personal, administrativos, de tecnología de información y depreciación relacionados con estrategias de crecimiento, incluyendo la apertura de nuevas tiendas y remodelación de las ya existentes, boutiques y centros comerciales, así como el desarrollo de soluciones omnicanal y algunos gastos de TI denominados en dólares. Los incrementos anteriores fueron parcialmente mitigados por ahorros en energía eléctrica y menores reservas de cuentas incobrables. En 2014 los gastos de operación fueron 12.7% más altos que los registrados en 2013.

Utilidad de Operación
La utilidad de operación acumulada en 2015 alcanzó $12,655 millones de pesos, equivalentes a un crecimiento de 13.9% con respecto a 2014. En el 2014 la utilidad de operación alcanzó $11,113 millones de pesos, equivalentes a un crecimiento de 2.6% con respecto a los $10,836 millones del ejercicio 2013.

Gastos Financieros
El gasto financiero neto acumulado de 2015 fue 16.1% menor al registrado el año anterior. Este comportamiento gracias a un saldo promedio de deuda menor durante el año y mayor efectivo al final del año comparado contra el año anterior. El gasto financiero neto acumulado de 2014 fue 10.8% mayor al registrado el año anterior. Al igual que en el período reportado se tuvo un promedio de deuda menor y mayor efectivo al cierre.

EBITDA

En el 2015 el EBITDA acumulado fue $14,870 millones de pesos un 14.2% mayor respecto a los $13,024 millones de pesos del 2014.

Utilidad neta atribuible a propietarios de la controladora

La utilidad neta durante 2015 sumó $9,211 millones de pesos, siendo 18.6% mayor que los $7,763 del 2014.

ii) SITUACIÓN FINANCIERA, LIQUIDEZ Y RECURSOS DE CAPITAL

Efectivo e Inversiones Temporales

El saldo de esta cuenta al 31 de diciembre de 2016 ascendió a $25,574 millones de pesos, reflejando un incremento de $16,991 millones de pesos contra los $8,583 millones de pesos con los que se contaba al cierre del año anterior. Esto es debido a los recursos obtenidos a través de la colocación LIVEPOL26 y al ritmo conservador de crecimiento de la cartera de crédito. Esta misma cuenta al cierre del 2014 contaba con $5,891 millones de pesos.

Clientes

La cartera total sumó $32,437 millones de pesos al cierre de 2016, lo que representó un crecimiento de 5.5% con respecto a la que se tenía el año anterior. El porcentaje de cartera vencida se ubicó en 4.0% del portafolio total al cierre del período.

En el 2015 la cartera total sumo $30,744 un 7.1% respecto a los $28,695 del año 2014.

Inventarios

El saldo de la cuenta de inventarios al cierre del año fue $16,127 millones, 16.4% mayor con respecto al cierre de 2015. Esta cifra refleja el efecto de: las aperturas de nuevas tiendas y el efecto de la devaluación del peso mexicano.

En el 2015 la cuenta de inventarios cerró con $13,849 millones de pesos, un 17.9% mayor con respecto al año 2014, la cual cerró en $11,754 millones de pesos.

Proveedores

La cuenta de proveedores finalizó 2016 con un saldo de $19,107 millones, 25.6% por arriba del mismo período del año anterior. En el 2015 la cuenta finalizo con $15,210 millones, 17.5% por arriba respecto a los $12,950 millones del 2014.

Al cierre de 2016, más del 100% de los inventarios se financió a través de las cuentas por pagar, por arriba del 100% del año anterior.

Deuda con costo

Al cierre del ejercicio la deuda con costo ascendió a $30,571 millones de pesos y representó una razón de 0.06 veces Deuda neta / EBITDA y de 1.6 veces deuda bruta / EBITDA. Cabe destacar que la porción de la deuda denominada en dólares contratada en 2014 y 2016 se encuentra cubierta en su totalidad con un “cross currency swap”. A continuación se presenta la integración de la deuda con costo:

Pesos	Dic 16	Dic 15	VAR %
Deuda con Costo	(30,571,826,000)	(14,096,066,000)	116.9%
Instrumentos Financieros de cobertura	3,996,453,000	1,414,484,000	182.5%
TOTAL	(26,575,373,000)	(12,681,582,000)	109.6%

En el 2015 la deuda con costo ascendió a $14,096 millones de pesos, misma que en el 2014 fue de $13,344 millones, representando una razón de 0.85 veces Deuda bruta / (EBITDA de los últimos 12 meses) para el 2015 y 1.0 veces para el 2014.

Bono en Mercados Internacionales

El 29 de septiembre de 2016 la Compañía informa que concluyó la oferta de valores de deuda en la forma de notas (notes) por un monto de principal de EUA $750, 000,000, con una tasa de interés anual de 3.875% y con vencimiento en 2026 (los “Valores”). Los Valores constituyen obligaciones ‘senior’ a cargo de la Compañía y cuentan con la garantía de su subsidiaria Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V. La Compañía tiene la intención de utilizar los recursos que resulten de la oferta antes descrita para fines corporativos generales, incluyendo para financiar inversiones de capital y el pago del precio de compra de las potenciales adquisiciones de la Compañía.

Los Valores fueron objeto de una oferta privada a inversionistas institucionales calificados en los Estados Unidos de América de conformidad con la Regla 144A (Rule 144A) de la Ley de Valores de 1933 de los Estados Unidos de América (U.S. Securities Act of 1933, según la misma ha sido modificada a la fecha, la "Ley de Valores de EUA"), y fuera de los Estados Unidos de América bajo la Regulación S (Regulation S) de la Ley de Valores de EUA. Finalmente, la Compañía ha presentado una solicitud de listado de los Valores en el Listado Oficial de la Bolsa de Valores de Irlanda (Official List of the Irish Stock Exchange).

Cabe destacar que a la fecha de este reporte el 100% de la deuda denominada en dólares (US$1,050 millones) se encuentra cubierta con un “cross currency swap”.

Expansión y Eventos Recientes

Durante el año se concretó exitosamente el plan de crecimiento al abrir cuatro nuevos almacenes Liverpool y seis Fábricas de Francia, un nuevo récord de aperturas para la compañía.

Culminamos el 2016 con 122 almacenes y 25 centros comerciales, lo que representa un incremento de 5.9% de área de piso de venta y de 0.4% de área rentable de centros comerciales.

El negocio de boutiques de especialidad cerró el año con 127 unidades en operación de las cuales 39 son en asociación con Sfera. Continúa la expansión de la franquicia Williams-Sonoma con la apertura de 14 locales de las marcas West Elm, Pottery Barn así como la propia Williams-Sonoma.

Durante el mes de diciembre de 2016, la Compañía celebró un contrato de línea de crédito por un monto de $10,000,000,000 con Banamex, S.A. A fin de concretar la transacción de Suburbia, el pasado 31 de marzo se dispusieron de $5,000,000,000 de este crédito sindicado.

Para 2017 se contempla la inauguración de 11 almacenes más: cuatro Liverpool y siete Fábricas de Francia.

Suburbia

El 10 de agosto se hizo público el acuerdo con Wal-Mart de México, S.A.B. de C.V. para adquirir el 100% de Suburbia, la división de tiendas de ropa de Walmex. El 10 de marzo de 2017 la Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE) autorizó en definitiva y sin imposición de condición alguna la operación, con lo cual el 4 de abril de 2017 la Compañía concretó con Walmex la adquisición de Suburbia, lo que incluyó (i) el 100% de las acciones de cuatro entidades legales, (ii) los derechos de propiedad intelectual de la marca Suburbia y sus marcas propias; (iii) 119 tiendas, de las cuales 7 son propias, 78 en arrendamientos de edificios y/o terrenos con terceros y 34 en arrendamiento de terreno y/o edificio con Walmex, (iv) la división de operación de tiendas, compras planeación comercial, diseño de productos, mercadotecnia y procuramiento (CATMex); y (v) un centro de distribución arrendado a terceros.

Bajo los términos del acuerdo, La Compañía compró el 100% de las partes sociales de las cuatro entidades legales que conforman Suburbia, así como la propiedad intelectual y demás bienes y derechos relacionados con dicha división, por un monto neto aproximado de $15,700 millones de pesos, incluyendo deuda de aproximadamente $1,400 millones de pesos en forma de arrendamientos capitalizables que la Compañía está asumiendo. Asimismo, la Compañía reembolsó a Walmex un monto aproximado de $80 millones de pesos relacionados a ciertas construcciones que se llevaron a cabo desde la firma del acuerdo definitivo en agosto de 2016

al 4 de abril de 2017. Adicionalmente Walmex recibió aproximadamente $3,300 millones de pesos por concepto de pago de dividendos decretados y reducción de capital. El precio total de la Operación será de $19,000 millones de pesos y está sujeto a los ajustes normales en este tipo de transacciones, que se determinen de acuerdo al contrato de compraventa correspondiente.

El nivel de endeudamiento disminuido del efectivo y valores de inmediata realización, como porcentaje del activo total se muestra a continuación:

AÑO	% ACTIVO TOTAL
2016	3.4%
2015	4.8%
2014	7.2%

En cuanto a las políticas que rigen a la tesorería, la Compañía ha establecido políticas, procedimientos y límites de autoridad que rigen la función de esta área. La Tesorería de la Compañía tiene la responsabilidad de asegurar la liquidez y de administrar el capital de trabajo a fin de garantizar los pagos a proveedores, quienes financian una parte significativa de los inventarios, el servicio de la deuda, y fondear los costos y gastos de la operación. La Tesorería prepara diariamente un flujo de efectivo a fin de mantener disponible el nivel de efectivo necesario y planificar la inversión de los excedentes. Los meses de más alta operación para la Compañía, y en consecuencia de mayor acumulación de efectivo, son mayo, julio y el último trimestre del año. La mayoría de las inversiones se efectúan en pesos y una mínima parte en dólares estadounidenses. La Compañía financia sus operaciones a través de la combinación de: 1) la reinversión de una parte significativa de sus utilidades y 2) la contratación de financiamientos y arrendamientos denominados en pesos. La Compañía cuenta con: un crédito sindicado por $10,000 millones de pesos; líneas de crédito disponibles inmediatamente por aproximadamente $12,850 millones de pesos; así como líneas de sobregiro para poder acceder inmediatamente a instrumentos de deuda de corto plazo.

iii) CONTROL INTERNO

Mantener un ambiente de control con los más altos estándares, es fundamental para el logro de los objetivos de la Compañía. Esta prioridad emana desde los niveles más altos de la organización y buscamos que, entre otras cosas, el control interno de la Compañía se oriente a garantizar la protección de los activos, el cumplimiento de las políticas establecidas, el registro adecuado de las operaciones, la obtención de información financiera confiable y oportuna, y la prevención, identificación y detección de fraudes.

El sistema de control interno incluye los procesos de negocio relevantes para la operación de la Compañía y en cada uno de ellos se han diseñado actividades de control manuales y automatizadas que nos aseguren la confiabilidad de la información generada. Estas actividades de control también incluyen revisiones del desempeño de nuestro negocio, monitoreo de indicadores clave de desempeño y el reproceso de una muestra de nuestras operaciones y cálculos automáticos. La Compañía realiza de manera corporativa un monitoreo permanente de todas las áreas críticas y unidades de negocio, y para ello se apoya en diversos sistemas administrativos. La Compañía promueve permanentemente el mayor grado posible de automatización de sus procesos invirtiendo para ello anualmente importantes recursos económicos. Aunque la Compañía se apoya en diversos sistemas de cómputo, su principal plataforma de operación se basa en la herramienta SAP ECC y sus diversos módulos.

La información generada por la Compañía es revisada primeramente por las áreas responsables de generar dicha información, posteriormente por las Direcciones de Contraloría Operativa y Corporativa, y posteriormente por nuestra Dirección de Auditoría Interna y por los diversos comités que apoyan al Consejo de Administración en su labor de monitoreo y supervisión, como son: el Comité de Informática, el Comité Fiscal, el Comité de Crédito, el Comité de Operaciones, el Comité Patrimonial, y finalmente el Comité de Auditoría y Prácticas Societarias. Varios de estos mismos comités y el propio Consejo de Administración llevan a cabo funciones de administración de los riesgos del negocio.

La Compañía cuenta con políticas y procedimientos y promueve la segregación de funciones en todos sus procesos administrativos y tecnológicos, y adicionalmente cuenta con un Código de Ética y una línea de denuncias donde se reporta cualquier incumplimiento sobre dicho código.

El Comité de Auditoría y Prácticas Societarias consta de tres consejeros independientes, que se reúnen periódicamente con el Director de Auditoría Interna y el Director de Finanzas de la Compañía, así como con los Auditores Externos. El objetivo de este órgano intermedio es: i) apoyar al Consejo de Administración en la verificación del cumplimiento de la función de auditoría; ii) asegurarse que las auditorías interna y externa se realicen con la mayor objetividad y efectividad posible; iii) revisar que la información financiera sea útil, oportuna y confiable; es decir que la información que llegue al Consejo de Administración, a los Accionistas y al público en general, sea transparente, suficiente y refleje razonablemente la posición financiera y el resultado de operación de la sociedad; iv) evaluar que la Compañía cuente con los mecanismos internos y externos que garanticen el cumplimiento de las leyes y reglamentos que le son aplicables; v) conocer el estatus de los juicios y litigios en proceso y el resultado de los concluidos y vi) conocer el programa de trabajo y remuneración de los auditores externos.

Para cumplir con esta función, el Comité de Auditoría se apoya en las estructuras internas de la sociedad en el área de auditoría interna y en los auditores externos.

En general, su apoyo al Consejo de Administración se realiza a través de opiniones y recomendaciones derivadas del análisis del desempeño de la Compañía, a efecto de que las decisiones que tome, se encuentren debidamente sustentadas.

e) ESTIMACIONES CONTABLES CRÍTICAS

La administración de la Compañía debe hacer estimaciones y considerar supuestos sobre el futuro. Aunque las estimaciones y los supuestos utilizados se revisan de manera continua, están basados primordialmente en la experiencia histórica, por lo tanto, las estimaciones contables resultantes, serán por definición, muy rara vez iguales a los resultados reales. Las estimaciones y supuestos utilizados requieren de la aplicación del juicio profesional de la administración y por ello se considera que aquellas que tienen un alto riesgo de resultar en un ajuste importante en el valor contable de activos y pasivos dentro del próximo ejercicio fiscal, son las siguientes:

Descripción de las estimaciones

Provisión por deterioro de cartera de créditos

Las cuentas por cobrar comprenden los créditos que la Compañía ha otorgado a sus clientes para adquirir bienes y servicios en sus tiendas departamentales o en los establecimientos afiliados al sistema VISA. Se clasifican como activos circulantes si se espera recuperarlas en un año o menos; de lo contrario, se presentan como activos no circulantes. La Compañía registra una provisión por deterioro de su cartera de créditos cuando éstos superan los 90 días de no haber recibido el pago exigible, y se incrementa el saldo de esta provisión con base en el análisis individual de cada cuenta y de los resultados de la evaluación del comportamiento de la cartera y la estacionalidad del negocio. Los incrementos a esta provisión se registran dentro de los gastos de administración en el estado de resultados. La metodología utilizada por la Compañía para determinar el saldo de esta provisión se ha aplicado consistentemente durante al menos los últimos diez años e históricamente ha sido suficiente para cubrir los quebrantos de los próximos doce meses por créditos irrecuperables.

Reconocimiento de ingresos - ventas a meses sin intereses

De acuerdo con el IAS 18 “Ingresos” en las promociones de ventas de mercancía a meses sin intereses, el efectivo a recibir se difiere en el tiempo y por lo tanto su valor razonable puede ser menor que la cantidad nominal de la venta. En estos casos la Compañía determina el valor razonable del efectivo a recibir, descontando todos los flujos futuros utilizando una tasa de interés imputada tomando como referencia la tasa vigente en el mercado para un instrumento similar. Lo anterior implica que la administración de la Compañía aplique su juicio para identificar la tasa de descuento aplicable para determinar el valor presente de las ventas a meses sin intereses. Para determinar los flujos descontados la Compañía utiliza una tasa de interés imputada, considerando la tasa que mejor se pueda determinar entre: i) la tasa prevaleciente en el mercado para un instrumento similar disponible para los clientes de la Compañía con una calificación crediticia similar; o ii) la tasa de interés que iguale el valor nominal de la venta, debidamente descontado, al precio de contado de la mercancía vendida.

Al efectuar su juicio, la administración consideró las tasas de interés utilizadas por las principales instituciones bancarias en México para financiar programas de ventas a meses sin intereses.

Estimación de vidas útiles y valores residuales de propiedades, mobiliario y equipo

La Compañía revisa la vida útil estimada y los valores residuales de propiedades, mobiliario y equipo al final de cada periodo anual. Durante el periodo, no se determinó que la vida y valores residuales deban modificarse ya que de acuerdo con la evaluación de la administración, las vidas útiles y los valores residuales reflejan las condiciones económicas del entorno operativo de la Compañía.

Valor razonable de instrumentos financieros derivados

La Compañía determina el valor de sus instrumentos financieros derivados usando técnicas de valuación normalmente utilizadas por las contrapartes con las que mantiene operaciones vigentes, y que requieren de juicio para desarrollar e interpretar las estimaciones de valores razonables al utilizar supuestos que se basan en las condiciones de mercado existentes a cada una de las fechas del estado consolidado de posición financiera. Consecuentemente, los

montos estimados que se presentan no necesariamente son indicativos de los montos que la Compañía podría realizar en un intercambio de mercado real. El uso de los métodos de estimación podría dar como resultado montos diferentes a los que se tengan al vencimiento.

Beneficios a los empleados

El costo de los beneficios a empleados que califican como planes de beneficios definidos de acuerdo con la IAS 19 (modificada) "Beneficios a los Empleados", es determinado usando valuaciones actuariales. La valuación actuarial involucra supuestos respecto de tasas de descuento, futuros aumentos de sueldo, tasas de rotación de personal y tasas de mortalidad, entre otros. Debido a la naturaleza de largo plazo de estos planes, tales estimaciones están sujetas a una cantidad significativa de incertidumbre.

Consolidación de entidades estructuradas

La Compañía evalúa los indicadores de control establecidos por la IFRS 10 "Estados Financieros Consolidados", para la consolidación de un fideicomiso en el cual no se tiene participación accionaria, sin embargo, las actividades, toma de decisiones y aspectos económicos, indican que la Compañía ejerce control sobre el mismo. Este fideicomiso se describe en la Nota 13 de los estados financieros consolidados.

4) ADMINISTRACION

a) AUDITORES EXTERNOS

Los Estados Financieros Consolidados de la Compañía y sus subsidiarias al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, que aparecen en este documento han sido auditados por PwC, contadores públicos independientes. Durante los tres últimos años, los auditores no han emitido opinión alguna con salvedad o negativa, ni se han abstenido de emitir opinión sobre los Estados Financieros Consolidados de la Compañía. Los auditores externos son designados o ratificados anualmente por el Comité de Auditoría y Prácticas Societarias de la Compañía a través de la recomendación que hace el Comité de Auditoría al Consejo de Administración. Durante 2016, 2015 y 2014, PwC no proporcionó a la Compañía servicios adicionales significativos por conceptos distintos a los de auditoría.

La opinión de los auditores externos, por los últimos tres ejercicios, sobre los estados financieros consolidados de la Compañía ha sido sin salvedades ni opiniones negativas.

b) OPERACIONES CON PERSONAS RELACIONADAS Y CONFLICTO DE INTERESES

(Cifras en miles de pesos)

Durante 2016, 2015 y 2014 Grupo Financiero Invex, S. A. de C. V. (Invex) proporcionó a la Compañía servicios de administración de planes de pensiones, fondo de ahorro de los empleados y servicios fiduciarios. Algunos de los señores accionistas de Invex lo son también de la Compañía. Los honorarios pagados a Invex por estos servicios ascendieron a $14,526; $11,022 y $5,905 en 2016, 2015 y 2014, respectivamente. Estos servicios se contrataron utilizando condiciones de mercado. Al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, no existen saldos pendientes de pago por estos conceptos.

Durante 2016, 2015 y 2014 la Compañía contrató servicios de viaje corporativos para sus empleados con Orion Tours, S.A. de C.V, cuya Directora General y accionista es Vicepresidente del Consejo de Administración de la Compañía. Estos servicios se contrataron utilizando condiciones de mercado. Los honorarios pagados a Orion por estos servicios ascendieron a $66,940; $63,311 y $53,621 en 2016, 2015 y 2014, respectivamente. Al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, no existen saldos pendientes de pago por estos conceptos.

La compensación a los directores y otros miembros clave de la gerencia durante el año fue la siguiente:

Beneficios a corto plazo	$ 28,958
Beneficios post - empleo	-
Otros beneficios a largo plazo	-
Beneficios por terminación	-
Pagos basados en acciones	-
Total de beneficios a corto y largo plazo	$ 28,958

La compensación de los directores y ejecutivos clave es determinada por el Comité de Operaciones con base en su desempeño y las tendencias del mercado.

c) ADMINISTRADORES Y ACCIONISTAS

El Consejo de Administración de la Compañía se integra por las siguientes personas:

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN
Max David [1] Presidente
Madeleine Brémond S. [1] Vicepresidente Directora General de Orion Tours S.A. de C.V.
Miguel Guichard [1] Vicepresidente Miembro del Comité de Operaciones
Enrique Brémond S. [1] Administrador de Victium S.A. de C.V.
Jorge Salgado [2,3] Consultor Independiente y Presidente del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias
Juan David [1] Director Corporativo de Banco Invex, S.A.
Pedro Velasco [2,3] Socio Emérito y Consejero de Santamarina y Steta, S.C.
Juan Miguel Gandoulf [2,3] Director de Sagnes Constructores, S.A. de C.V.
Armando Garza Sada [2] Presidente de Alfa , S.A.B. de C.V.
Ricardo Guajardo [2] Consultor
Graciano Guichard M. [1] Presidente de M. Lambert y Cía. Sucs., S.A. de C.V.
Guillermo Simán [2] Vicepresidente Grupo Unicomer
Esteban Malpica [2] Socio Director de Praemia, S.C.
Maximino Michel G. [1] Gerente Corporativo de Servicios Liverpool, S.A. de C.V.
Luis Tamés [2] Profesionista Independiente.
Ignacio Pesqueira Secretario Socio de Galicia Abogados, S.C.
Norberto Aranzábal Prosecretario Director Jurídico de Servicios Liverpool, S.A. de C.V.

1 Consejero Patrimonial
2 Consejero Independiente
3 Miembro del Comité de Auditoría

COMITÉ DE OPERACIONES
Graciano Guichard G. Presidente
Santiago de Abiega Max David Miguel Guichard Enrique Güijosa Ernesto Ynestrillas
Norberto Aranzábal Secretario
CONSEJO PATRIMONIAL
Enrique Brémond Presidente
Juan David Consejero
Juan Guichard Consejero
Magdalena Michel Consejero
Madeleine Brémond Consejero Suplente
Monique David Consejero Suplente
Magdalena Guichard Consejero Suplente
Bertha Michel Consejero Suplente
Alejandro Duclaud Secretario

PRESIDENTE HONORARIO
Enrique Brémond

CONSEJEROS HONORARIOS
José Calderón
J. Claudio Montant
Pedro Robert

Directivos relevantes:
Se considera directivos relevantes de la Compañía a las siguientes personas:

NOMBRE	PUESTO	ANTIGÜEDAD
Graciano Guichard	Director General	14
Ernesto Ynestrillas	Director Inmobiliario	25
Enrique Güijosa	Director Finanzas y Administración	8
Santiago de Abiega	Director Negocios Financieros	18
Laurence Pepping	Director de Mercadotecnia	3
José Rolando Campos	Director de Operaciones	18
Juan Ernesto Gómez	Director Auditoría Interna	8
Iñigo Bizcarguenaga	Director Logística y Abastecimientos	18
Zahié Edid	Director de Personas	13
Norberto Aranzábal	Director Jurídico	37

El Consejo de Administración tiene como función principal la definición de la visión estratégica de la sociedad, así como las de revisar y aprobar la operación a cargo del equipo directivo y el asegurarse del cumplimiento de las disposiciones legales que le son aplicables. El Consejo se reúne mensualmente para revisar el desempeño de la sociedad y sus estados financieros preliminares, así como los auditados una vez al año; así mismo, para analizar y en su caso aprobar, las recomendaciones del Comité de Operaciones, en su caso, cuyo funcionamiento se detalla más adelante y finalmente, cuando menos una sesión mensual al año, se dedica a la planeación de corto, mediano y largo plazo.

El Consejo está formado por 17 miembros, de los cuales 7 son patrimoniales, 8 son independientes, 1 secretario y 1 pro-secretario. Todos los consejeros son titulares y no tienen suplentes. Se cuenta con un Comité denominado de Operaciones, que apoya al Consejo de Administración en los deberes de análisis y planeación estratégica de la Compañía. Este Comité se reúne también mensualmente para llevar a cabo sus funciones y elaborar recomendaciones derivadas de ellas al Consejo.

Los cargos de cada integrante del Consejo son propuestos a la Asamblea de Accionistas anualmente y votados por la misma. Los consejeros al 31 de diciembre de 2016, fueron nombrados en la Asamblea General de Accionistas Ordinaria celebrada el 3 de marzo de 2016.

Las empresas en las que laboran los integrantes del Consejo de Administración, salvo el Sr. Maximino Michel G., no tienen relación alguna con la Compañía.

La Compañía no es controlada directa o indirectamente por otra empresa, por un gobierno extranjero o por cualquier otra persona física o moral.

El parentesco por consanguinidad hasta tercer grado entre los miembros del Consejo de Administración y principales funcionarios, incluye a las siguientes personas:

Sr. Maximino Michel G.
Sr. Max David
Sr. Juan David
Sr. Miguel Guichard
Sr. Graciano Guichard G.
Sr. Enrique Brémond
Sra. Madeleine Brémond
Sr. Enrique Brémond S.

En cuanto a la participación accionaria individual de cada uno de los miembros del consejo de administración y principales funcionarios de la Compañía que sea superior al 1% del total de las acciones representativas del capital social de la Compañía, así como de aquellas personas físicas o morales que sean accionistas beneficiarios del 5% o más del total de acciones con derecho a voto de la Compañía y el nombre de los 10 principales accionistas, a la fecha de este Reporte Anual, la Compañía no posee información suficiente para poder integrar dicha información.

No obstante lo anterior, la Compañía tiene identificado a un grupo de control integrado por 10 personas no consideradas como gran público inversionista, quienes en su conjunto detentan 80,897,219 títulos de acciones serie 1 y 11,314,218 títulos de acciones de serie C-1 sumando un 6.87% del total de acciones en circulación, estas acciones son propiedad de miembros del Consejo de Administración de la Compañía.

Las sociedades y fideicomisos que se mencionan a continuación mantienen una participación de aproximadamente el 79% de la Serie 1 del capital social de El Puerto de Liverpool, S. A. B. de C. V., al 31 de diciembre de 2016:

FIDEICOMISO	NÚM. DE ACCIONES (SERIE 1)	% DEL CAPITAL SOCIAL (SERIE 1)
Banco Nacional de México, S. A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Banamex-Trust No. 15228-3	278,772,661	20.77%
Banco INVEX, S.A., Institución de Banca Múltiple, INVEX Grupo Financiero-Trust No. 0327	217,169,450	16.18%
UBS-ZURICH	123,165,000	9.18%
Banco Nacional de México, S. A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Banamex-Trust No. 504288-5	109,114,664	8.13%
Banco INVEX, S.A., Institución de Banca Múltiple, INVEX Grupo Financiero-Trust No. 0387	101,169,450	7.54%
BBVA Bancomer Servicios, S. A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero BBVA Bancomer-Trust No. 25078-7	76,047,567	5.67%
Pictet Bank & Trust Limited	59,617,452	4.44%
Scotiabank Inverlat S. A., Institución de Banca Múltiple-Trust No. 11033735	36,839,656	2.74%
Pictec and Cie	5,617,040	0.42%
Citiacciones Flexible, S.A. de C.V. Sociedad de Inversión de Renta Variable	13,761,238	1.03%
Banco Credit Suisse (México), S.A., Institución de Banca Múltiple	1,880,072	0.14%
Otros	319,041,850	23.77%
Total	**1,342,196,100**	**100.00%**

Durante el ejercicio que cubre el presente reporte, el monto total de honorarios y compensaciones que percibieron los integrantes del Consejo de Administración, así como los principales funcionarios de la Compañía ascendió a la cantidad de $43.2 millones de pesos y se integra de la siguiente forma:

- Honorarios y compensaciones a consejeros: $14.3 millones
- Honorarios y compensaciones a los principales funcionarios: $28.9 millones

Dichas compensaciones y prestaciones se integran por sueldos y salarios, prestaciones legales y bonos de productividad.

Al cierre del ejercicio 2016, la Compañía tiene una reserva neta de $787.2 millones de pesos para planes de pensiones y retiro de sus funcionarios y consejeros.

d) ESTATUTOS SOCIALES Y OTROS CONVENIOS

A la fecha de este informe, los estatutos sociales de la Compañía no han presentado modificación alguna, manteniéndose vigentes. Los estatutos de la Compañía son convencionales, permiten la recompra de acciones de la misma forma que la ley la permite, pero no contemplan disposiciones especiales que ameriten describirse. La Compañía cuenta con dos tipos de acciones, la Serie "1" que otorgan a sus titulares todos los derechos corporativos y patrimoniales y la Serie "C-1" las cuales son sin derecho a Voto.

Los estatutos no contienen ese tipo de convenio que tenga por efecto retrasar, prevenir, diferir o hacer más oneroso un cambio en el control de la Compañía, así como lo citado en el artículo 16 fracción VI de la LMV.

La Compañía no tiene conocimiento de la existencia de fideicomisos o acuerdos que limiten los derechos corporativos que confieren las acciones entre los accionistas.

En los antecedentes de la escritura 64,577 que contiene la última compulsa de estatutos de la Compañía, se señalan las modificaciones que han tenido los estatutos.

El Consejo de Administración de la Compañía está integrado por un Presidente, dos Vicepresidentes y 12 consejeros propietarios. Con relación a la facultades del Consejo de Administración en establecer planes de compensación para los ejecutivos y consejeros, para tomar decisiones donde pueda existir algún interés personal no requiere estar incluida expresamente en los estatutos, sino que deriva de la ley, dado que esta facultad, los accionistas de la Compañía decidieron no incluirla en los estatutos.

El Consejo de Administración cuenta con un Comité de Operaciones que analiza las estrategias de la Compañía y las somete al Consejo de Administración para su aprobación.

La Asamblea Ordinaria de Accionistas se considera legítimamente instalada con cuando menos el 70% de las acciones serie 1. La Asamblea Extraordinaria se instala con cuando menos el 75% de las acciones serie 1. Cada acción otorga derecho a un voto.

Los consejeros durarán en su cargo un año y podrán ser reelectos. No podrán ser electos o reelectos quienes cumplan 71 años o más en el ejercicio que se trate. Los consejeros serán designados por la Asamblea por simple mayoría de votos. El Consejo de Administración se reúne una vez cada mes.

En cuanto a los órganos intermedios de Administración cabe señalar las funciones y responsabilidades que cada uno de ellos desempeña:

Comité de Operaciones

El Comité de Operaciones tiene la responsabilidad de la compensación y evaluación del equipo directivo de la Compañía, así como la definición de la política general de sueldos. Al efecto, cuando menos una de sus reuniones al año, se dedica al análisis de la actuación de cada uno de los ejecutivos de primero y segundo nivel de la Compañía, para definir su evaluación, que es la base para la fijación de su compensación, asegurándose que ésta sea justa y competitiva en el entorno del mercado laboral del país, basado en encuestas que se elaboran ex profeso, mismas que se usan también para proponer los aumentos en los niveles de sueldo del personal general de la Compañía. Con base en esta actividad se preparan las recomendaciones que se

presentan al Consejo. El Presidente de este Comité es el Sr. Miguel Guichard quien actualmente es Vicepresidente del Consejo de Administración.

Consejo Patrimonial

La responsabilidad del Consejo Patrimonial radica en emitir opiniones y recomendaciones al Consejo de Administración sobre aspectos de índole estratégica, asegurando la correcta toma de decisiones de la Compañía las cuales tienen como finalidad el cumplir con los objetivos planteados por la misma para el desarrollo interno y externo de la Compañía.

Comité de Auditoría y Prácticas Societarias

El Comité consta de tres consejeros independientes, que se reúnen periódicamente con el Director de Auditoría Interna y el Director de Finanzas y Administración de la Compañía, así como con los Auditores Externos. Los consejeros que integran el Comité de Auditoría y Prácticas Societarias, son los siguientes:

NOMBRE	CARGO
Jorge Salgado	Presidente
Juan Miguel Gandoulf	Miembro
Pedro Velasco	Miembro

Algunos de los miembros de este Comité a lo largo de sus carreras han desempeñado importantes cargos en áreas financieras, y por lo tanto son expertos en dichas áreas.

El objetivo de este órgano intermedio es: i) apoyar al Consejo de Administración en la verificación del cumplimiento de la función de auditoría; ii) asegurarse que las auditorías interna y externa se realicen con la mayor objetividad y efectividad posible; iii) revisar que la información financiera sea útil, oportuna y confiable; es decir que la información que llegue al Consejo de Administración, a los Accionistas y al público en general, sea transparente, suficiente y refleje razonablemente la posición financiera y el resultado de operación de la Compañía; iv) evaluar que la Compañía cuente con los mecanismos internos y externos que garanticen el cumplimiento de las leyes y reglamentos que le son aplicables; v) conocer el estatus de los juicios y litigios en proceso y el resultado de los concluidos y vi) conocer el programa de trabajo y remuneración de los auditores externos.

Para cumplir con esta función, se apoya en las estructuras internas de la sociedad en el área de auditoría interna y los auditores externos.

En general, su apoyo al Consejo de Administración se realiza a través de opiniones, recomendaciones y orientaciones que se deriven del análisis del desempeño de la Compañía, a efecto de que las decisiones que adopte, se encuentren debidamente sustentadas en criterios profesionales y de personal calificado que cuente con un enfoque más amplio e independiente respecto de la operación de la Compañía.

5) MERCADO ACCIONARIO

a) ESTRUCTURA ACCIONARIA

A partir del año de 1992 la Compañía colocó en los mercados europeos de Cedel y Euroclear un programa de GDS (Global Depositary Shares). Cada GDS está compuesto por 20 acciones de la Serie C-1, las condiciones de este programa establecen que la cotización de la acción se lleva a cabo en su bolsa de valores de origen, en este caso la Bolsa Mexicana de Valores BMV.

b) COMPORTAMIENTO DE LA ACCION EN EL MERCADO DE VALORES

LIVEPOL 1

LIVEPOL 1	2016	2015	2014	2013	2013	2012
Máximo	224.50	244.00	160.00	163.00	135.00	105.01
Mínimo	160.00	158.00	133.20	130.00	100.00	84.00
Cierre	166.00	231.83	153.00	149.00	135.00	105.00
Volumen	135,287	65,905	2,499,872	2,497,006	363,947	498,500

LIVEPOL 1	1T17	4T16	3T16	2T16	1T16	4T15	3T15	2T15	1T15
Máximo	168.57	210.51	203.96	210.51	224.50	244.00	218.00	179.50	184.00
Mínimo	138.05	160.00	185.00	192.70	200.50	221.00	184.00	158.00	168.00
Cierre	164.00	166.00	202.00	192.70	210.51	231.83	218.00	179.50	184.00
Volumen	335,129	27,357	86,903	6,503	14,524	65,693	9,790	11,253	38,169

LIVEPOL 1	4T14	3T14	2T14	1T14
Máximo	160	156	156	151
Mínimo	151.05	148	138	133.2
Cierre	153	154	156	138.5
Volumen	43,054	20,991	612,261	1,823,566

LIVEPOL 1	Mar 17	Feb 17	Ene 17	Dic 16	Nov 16	Oct 16	Sep 16	Ago 16	Jul 16
Máximo	168.57	150.00	166.00	166.00	200.70	210.51	203.75	203.96	185.00
Mínimo	150.00	138.05	154.40	166.00	160.00	201.00	200.00	185.00	185.00
Cierre	168.57	150.00	166.00	166.00	160.00	201.00	202.00	203.96	185.00
Volumen	6,263	250,329	78,537	3,727	20,987	2,643	67,041	18,667	1,195

LIVEPOL C1

LIVEPOL C1	2016	2015	2014	2013	2012
Máximo	216.36	247.63	159.88	164.15	136.77
Mínimo	149.37	140.23	129.97	130.13	93.38
Cierre	149.55	210.11	147.85	149.07	135.51
Volumen	149,670,480	106,777,600	83,244,424	110,497,125	79,460,740

LIVEPOL C1	1T17	4T16	3T16	2T16	1T16	4T15	3T15	2T15	1T15
Máximo	155.88	209.71	209.18	205.29	216.36	247.63	219.53	185.01	180.01
Mínimo	130.91	149.55	179.71	186.12	193.74	206.78	180.11	168.53	140.23
Cierre	146.14	149.55	203.24	193.02	204.26	210.11	219.53	181.54	180.01
Volumen	39,357,630	39,201,415	44,700,238	36,199,353	29,569,474	25,397,974	37,235,624	19,619,695	24,524,307

LIVEPOL C1	4T14	3T14	2T14	1T14
Máximo	159.88	155.02	157.40	149.86
Mínimo	139.14	143.86	132.60	129.97
Cierre	147.85	155.02	153.61	142.92
Volumen	19,821,326	19,340,471	23,015,618	21,067,009

LIVEPOL C1	Mar 17	Feb 17	Ene 17	Dic 16	Nov 16	Oct 16	Sep 16	Ago 16	Jul 16
Máximo	155.88	140.70	149.62	158.03	197.53	209.71	209.18	204.89	197.51
Mínimo	138.60	136.00	130.91	149.37	155.36	198.12	199.93	179.71	181.26
Cierre	146.14	140.31	131.58	149.55	162.31	198.12	203.24	204.78	181.73
Volumen	12,750,113	12,692,006	13,915,511	11,669,896	20,009,639	7,521,880	10,868,079	19,219,720	14,612,439

6) PERSONAS RESPONSABLES

Principales ejecutivos y funcionarios de la Compañía

NOMBRE	PUESTO	ANTIGÜEDAD
Graciano Guichard	Director General	14
Ernesto Ynestrillas	Director Inmobiliario	25
Enrique Güijosa	Director Finanzas y Administración	8
Santiago de Abiega	Director Negocios Financieros	18
Laurence Pepping	Director de Mercadotecnia	3
José Rolando Campos	Director de Operaciones	18
Juan Ernesto Gómez	Director Auditoría Interna	8
Iñigo Bizcarguenaga	Director Logística y Abastecimientos	18
Zahié Edid	Director de Personas	13
Norberto Aranzábal	Director Jurídico	37

7) ANEXOS