

grupo

éxito[®]

Presentación Corporativa

Conferencia Global de Consumo y Retail
JP Morgan
Mayo 17-18, 2016

Colombia

grupo éxito[®]

Brazil

GPA

Argentina

Libertad

Uruguay

😊 Devoto

Disco

Listed
BVC

IR
COMMITTED

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



Grupo Éxito

Grupo Éxito es una compañía multilatina regional, líder del retail en Suramérica. Con más de 2.600 almacenes tiene presencia en Colombia a través de Grupo Éxito; en Brasil con Grupo Pão de Açúcar; en Uruguay con Grupo Disco y Grupo Devoto y en Argentina con Libertad

Su sólido modelo omnicanal y su estrategia multiformato y multimarca lo convierten en el líder de los hipermercados con las marcas Éxito, Extra, Geant y Libertad; en supermercados Premium con Carulla, Pao de Acucar, Disco y Devoto; en proximidad con las marcas Carulla y Éxito Express, Devoto y Libertad Express y con Minuto Pao de Açucar; en descuento, con Surtimax y Super Inter y en Cash and Carry con Assaí.

Grupo Éxito es el líder del comercio electrónico en Colombia con www.exito.com, www.carulla.com, y cdiscout.com.co además, segundo en Brasil con Cnova.com. En 2015 los Ingresos Operacionales consolidados totalizaron \$33.4 billones de pesos proveniente de las ventas de retail y de su portafolio de negocios complementarios: tarjeta de crédito, viajes, seguros y el negocio inmobiliario con centros comerciales en Colombia, Brasil y Argentina.

Grupo Éxito es una compañía con claras ventajas competitivas derivadas de su fortaleza en el comercio físico y electrónico, en los negocios complementarios, en el valor de sus marcas y muy especialmente, en la calidad de su talento humano. Hoy la Compañía se posiciona como una de las mayores multilatinas de Colombia y la segunda de su sector en América Latina.



Datos clave 2015 del Grupo Éxito

Potente plataforma de retail en Sur América

4 países en Sur América
~300 MM de clientes
potenciales
75% de la población regional

PIB combinado de
US\$ 3.3 Tn - 80% del PIB
regional

Ingresos operacionales
consolidados ¹:
USD\$ 10.6 Bn
EBITDA recurrente consolidado¹:
USD\$ 640 million

2,606 almacenes
Líder en todos los segmentos
del canal moderno

Equipo directivo con más de 15
años de experiencia
promedio en *retail*

+ 200,000
empleados
Mayor empleador
privado en Sur América

Robusta plataforma de
e-commerce en Sur América
Sexto *pure player* en ventas a
nivel global

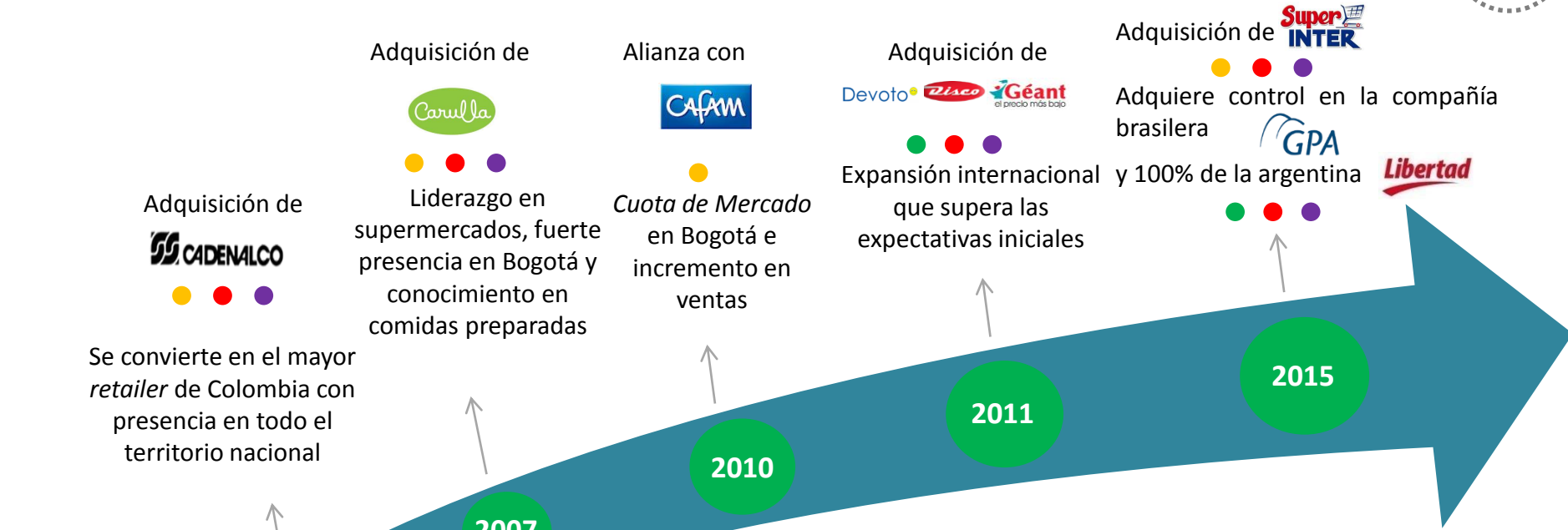
Modelo de negocio
Inmobiliario dual
790,000 m² GLA

Mejor
modelo omnicanal
+ 18 MM clientes

*Fuente: FMI

¹A Dic 31, 2015. Incluye las cifras de Brasil y Argentina desde Septiembre 1 de 2015 utilizando la TC COP 3.149/USD

Crecimiento de Grupo Éxito: Adquisiciones Estratégicas



Fundación de **ÉXITO**
1949

- Expansión local
- Expansión internacional
- Expansión de formatos
- Adquisición de marcas

Adquisición de **CADENALCO**
Se convierte en el mayor *retailer* de Colombia con presencia en todo el territorio nacional

Adquisición de **Carulla**
Liderazgo en supermercados, fuerte presencia en Bogotá y conocimiento en comidas preparadas

Alianza con **CAFAM**
Cuota de Mercado en Bogotá e incremento en ventas

Adquisición de **Devoto**, **Disco**, **Géant**
Expansión internacional que supera las expectativas iniciales

Adquisición de **Super INTER**
Adquiere control en la compañía brasilera **GPA** y 100% de la argentina **Libertad**

	2005 (Colombia)	2015 (Col+Uru+Bra+Arg)
EPS (COP)	325	1281
Sales Area ('000 m2)	345	3.863
Number of Stores	99	2606
Market Cap	1.6	6.04
Net Income	0.1	0.5
EBITDA	0.3	2.0
Net Sales	3.4	31.8

Figures in COP Tn

Fuente: Capital IQ



Grupo Éxito – datos consolidados

Sólida posición competitiva en cuatro países



Grupo
Consolidado

A Dic 31, 2015 **

Ventas
(US\$ MM)

3,266

5,968

674

189

10,097

EBITDA
recurrente
(USD MM)

256

316

54

16

642

Almacenes

573

1,941

65

27

2,606

Cuota de
Mercado Local ¹

44%

14.5% ⁽²⁾

45%

15%

Notas:

**las cifras de 2015 incluyen el resultado financiero de las operaciones en Brasil y Argentina desde Septiembre 1st, 2015.

GPA, Brasil se consolidó plenamente

TC COP\$3.149/ USD

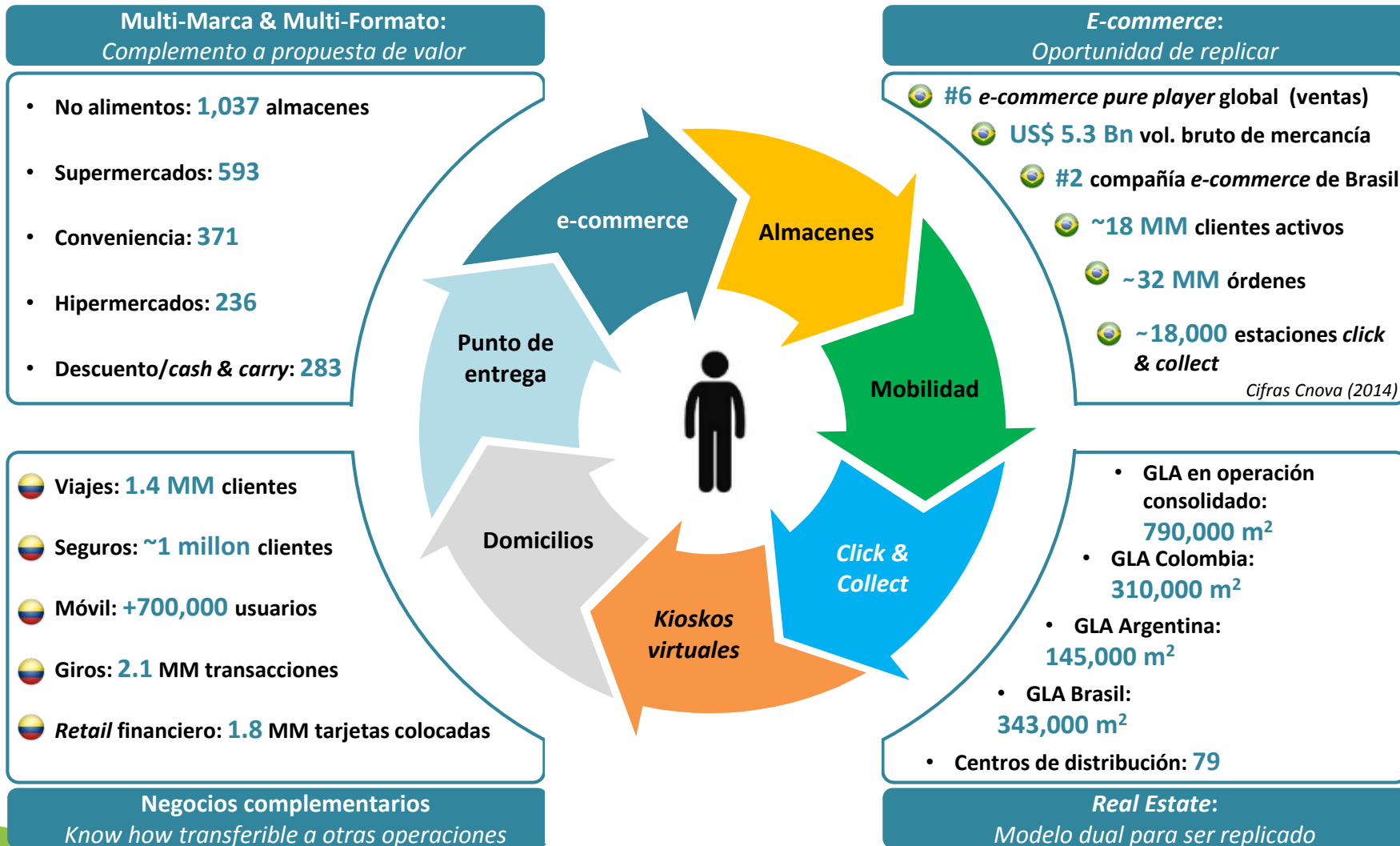
(2) Fuente : ABRAS (Brazilian Supermarket Association) a Dic 31, 2014 para el Mercado de Alimentos solamente

Fuente : IMF.¹Nielsen: Cuota de Mercado Formal



Estrategia Omni-canal

Presente para todos los segmentos de clientes en distintos momentos de compra



Formatos en Colombia

Marcas y formatos bien posicionados



262 alm

A su servicio

**Hipermercados,
Supermercados &
Conveniencia**

- *Productos de valor*
- *Servicio al cliente*
- *Alimentos y no alimentos*



100 alm

*Un placer para todos
los días*

**Supermercados &
Conveniencia**

- *Lo mejor en productos frescos e importados*
- *Productos premium*
- *Experiencia superior*

573
almacenes



153 alm

*Donde comprar cuesta
menos*

Conveniencia

- *Propuesta de Descuento*
- *Ingresos bajos*



58 alm



1,095

**Aliados
Surtimax**

- *Alianza comercial con tiendas independientes*



E-commerce

Líder del Mercado on-line

~ 3% de las ventas en Colombia



- Alimentos y no alimentos
- Click & Collect
- Drive-in
- App para móviles
-



- Alimentos
- Premium e importados
- Recetas de cocina



- Primer formato de descuento on-line
- Solo para No alimentos
- Market Place
- Alianza con Grupo Casino
- Joven, dinámica, innovadora



Negocios Complementarios

Modelos rentables basados en alianzas estratégicas



Retail Financiero Tarjeta Exito

Alianza con Bancolombia
Tercer emisor de tarjetas de crédito en Colombia
Aprox **1.8 millones** de tarjetas colocadas



Mobile Virtual Operator

Más de **700k** usuarios
24 meses de operaciones
El minuto más económico del Mercado



Negocio de Viajes
Alianza con Avianca
1a agencia de viajes en paquetes turísticos
1.4 millones de clientes



Alianza con Grupo Sura
Mas de 1 millón de clientes



Servicio de Transferencias Internacionales de Dinero
Inicio desde los EEUU
2.1 millones de transacciones

Resumen de las fortalezas de la operación en Colombia

- **Líder en Retail y negocios complementarios** con sólida contribución a la rentabilidad.
- **Líder en cuatro segmentos relevantes del Mercado** (Premium, Medio, Descuento, e-commerce).
- **Mercado de Descuento con Super Inter + Surtimax + Aliados**, representando 8% Cuota de Mercado.
- **Segmento Premium - Carulla – Orientado al Servicio**, alta rentabilidad, - 100 almacenes en 11 ciudades.
- **Marca Exito – Hiper compacto para ciudades intermedias - Productos frescos y propuesta EDLP textil.**
- **Ecommerce - Market Place + Mobile Apps + Click & Collect**
- **Operador posicionado en Real Estate - 310k m2 de GLA – Vehículo inmobiliario en 2016**



Formatos y marcas en Brazil

1,941 alm



Los formatos de GPA proveen productos de alta calidad en todo el país.



185 alm



Formato Premium
Supermercados &
Proximidad



336 alm



Hiper & Super
Con enfoque en las familias
brasileras



311 alm



Proximidad
Mini Mercado Extra &
Minuto Pao de Acucar



95 alm



Estrategia Multi-
negocio
Bajos costos
operacionales y precios
competitivos



760 alm



Retailer de no alimentos
Para hacer realidad los sueños
de los clientes



254 alm



Pionero en
electrónica Presente
en el Sur, Sureste y
región media



CDISCOUNT & NOVA PONTOCOM



extra.com.br

pontofrio.com

Cdiscount

eHub.com.br

Segundo
jugador en el
mercado



Mall de vecindad en el
Mercado Brasileiro

Portfolio Diversificado

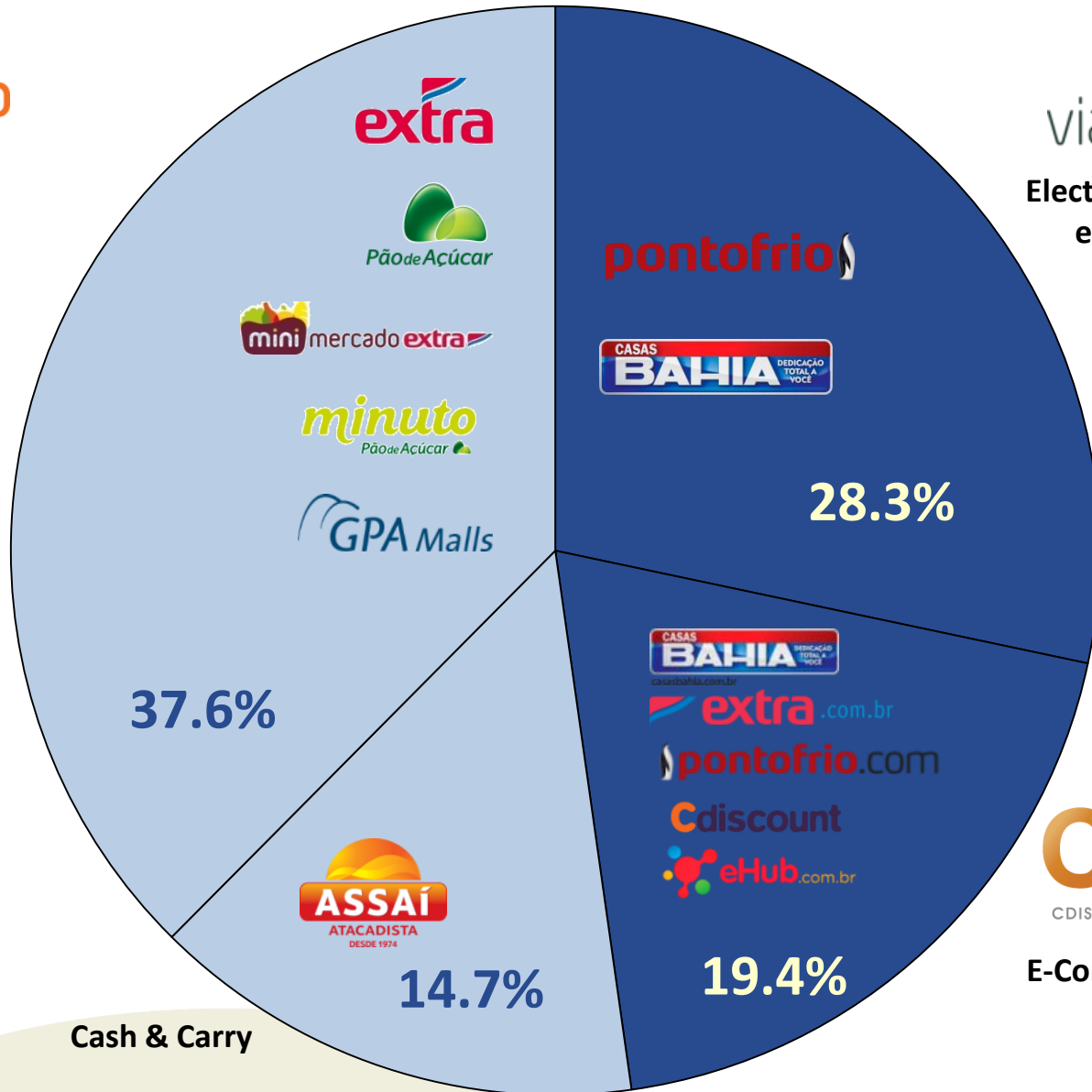
Mezcla de ventas balanceada entre alimentos y no alimentos ofrece un resiliencia y flexibilidad

Alimentos: 52.3% **No alimentos: 47.7%**



Tradicional retail de alimentos :

- Hipermercados,
- Supermercados,
- Proximidad,
- Droguerías,
- Estaciones de Gas
- Domicilios y
- Galerías



Electronica/muebles en almacenes



Cash & Carry



E-Commerce B2C y B2B



Resumen de las fortalezas de la operación de Brasil

- **Negocio de alimentos resiliente** con sólido Desempeño de Assai
 - **Fortalecimiento de la Dirección** con enfoque en Multivarejo
 - **Renovación de almacenes Extra** - 62 alm (25% ventas) + Reposicionamiento commercial
 - **Pao de Acucar** - 5 nuevos almacenes, +cuota de Mercado, renovación del 80% del psio de ventas
 - **Proximidad** – expansion con enfoque en Minuto Pao de Acucar
 - **Via Varejo** – reducción drástica, **sinergias con Cnova**, ganancia de cuota de mercado
 - **CNova** – Cambio de gerencia, enfoque en market place, rentabilidad & sinergias con Via
 - **Varejo**
- Posición de caja positiva** – Caja con balance neto de cerca de R3 billones

Formatos y marcas en Uruguay

65 alm



Sólido crecimiento en un país con un alto poder adquisitivo



Supermercados

29 alm



Supermercados y
Proximidad

34 alm



Hipermercados

2 alm

- Buenos resultados impulsados por Devoto y Géant.
- **Ganancia de Mercado de** 42% a 44% en los últimos 5 años.
- Sinergias con el desarrollo del programa de **fidelización**.
- Apertura de 10 almacenes de proximidad en 2015 bajo la marca **Devoto Express**.
- **Desarrollo de** devoto.com y lanzamiento de geant.com.
- **SSS** de 10.6% en moneda local en FY2015.
- **Potenciales proyectos inmobiliarios en** Montevideo & Punta del Este



Libertad, Tercer actor inmobiliario en Argentina



Tercer actor comercial nacional inmobiliario, 145 mil m² de área comercial arrendable (líder en la provincia) y 50 mil m² de galerías en 3 años.

Retailer líder de alimentos de la región de Córdoba.

Incremento de 20 puntos básicos en **participación de Mercado**.

Ventas totales aumentando 27.9% y 26.7% mismos metros por mejora en la productividad en hipermercados.

Argentina, un país con **mejor perspectiva económica**.

15 hipermercados y 12 mini-mercados propios.

Plan de sinergias

Generación de valor a través de la implementación de sinergias

Liberación de Sinergias	Know-how	País experto
Margen en ingresos adicionales <ul style="list-style-type: none"> • <i>Cash & Carry</i> • Textil • Proximidad <i>premium</i> 	Conocimiento en <i>Cash & Carry</i>	Brazil 
	Modelo de negocio textil para hipermercados	Colombia 
	Concepto de proximidad <i>premium</i> diferenciado	Colombia  Brazil 
Sinergias en compras <ul style="list-style-type: none"> • Alimentos • No alimentos • Marcas nacionales • Marcas propias 	Conocimiento en proximidad y descuento	Colombia  
	Modelo de negocio inmobiliario dual	Colombia 
	Desarrollo acelerado de ventas por canal <i>e-commerce</i>	Brazil 
Sinergias - costos y CapEx <ul style="list-style-type: none"> • Servicios compartidos • Gastos de mercadeo • Abastecimiento de equipo de mantenimiento 	Programa de fidelización	Colombia 

Objetivo: Incrementar en 50 pb el margen en 4 años



Sinergias | Innovadoras estrategias comerciales

Rápida implementación de estrategias y desarrollo simultáneo en cuatro países



ESTRATEGIA COMERCIAL DESARROLLADA EN ARGENTINA

- ✓ Los clientes ahorran más cuando compran más productos.
- ✓ La estrategia afecta positivamente a los proveedores porque mejora su rotación de productos.
- ✓ Estrategia ganar-ganar que le permite a los clientes ahorrar más, a los proveedores aumentar las ventas y mejora la contribución a los almacenes.
- ✓ Rápida implementación y ejecución en hipermercados locales.

Portafolio del Negocio Inmobiliario en Colombia

Más de 300.000 m2 de área arrendable, 9 centros comerciales, 2 abiertos recientemente y 3 más en construcción.

Centros comerciales



Villavicencio
Villavicencio
GLA: 53,000sqm
(51% Part)



San Pedro Neiva
Neiva
GLA: 37,500sqm
(51% Part)



Sincelajo
Sincelajo
GLA: 20,500sqm
(51% Part)



Laureles
Medellín
GLA: 20,000sqm
(80% Part)



Puerta Norte
Medellín
GLA: 7,500sqm
(100% Part)



Buenaventura
Buenaventura
GLA: 6,500sqm
(100% Part)



Fontibon
Bogotá
GLA: 4,500sqm
(100% Part)



Caucasia
Caucasia
GLA: 2,500sqm
(100% Part)



Iwana
Barrancabermeja
GLA: 1,500sqm
(51% Part)

Aperturas en 2015



Wajiira
Riohacha
GLA: 20,000sqm
(100% Part)



Palmas
Medellín
GLA: 6,500sqm
(51% Part)

En construcción



Envigado
Medellín
GLA: 100,000sqm
(100% Part)



Barranquilla
Barranquilla
GLA: 64,500sqm
(90% Part)



La Ceja
La Ceja
GLA: 10,000sqm
(100% Part)

Grupo Exito está estructurando un vehículo inmobiliario para acelerar su expansión:

- Con el objetivo de obtener USD200 millones.
- Para incluir en una primera etapa 13 centros comerciales y galerías ya operando mas otras 6 bajo estructuración o desarrollo.
- Creación de cerca de 360,000 m2 de GLA.
- Fecha estimada para el vehiculo a mediados de 2016.

Nota: Las imágenes son ilustrativas

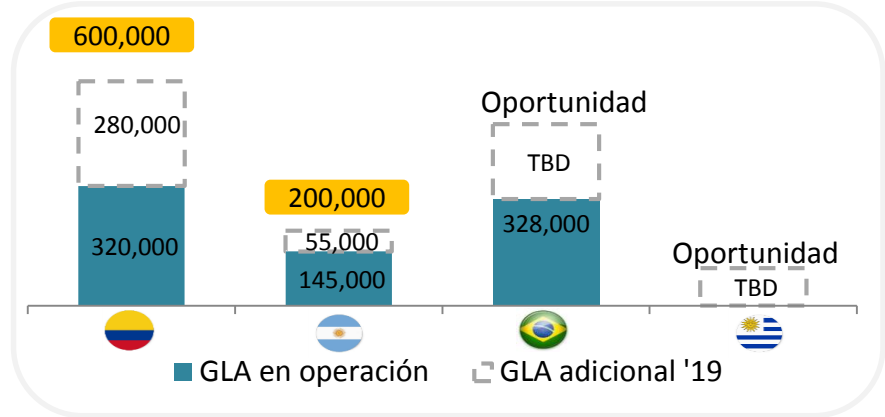
Modelo de negocio inmobiliario dual

Alto potencial de generación de valor

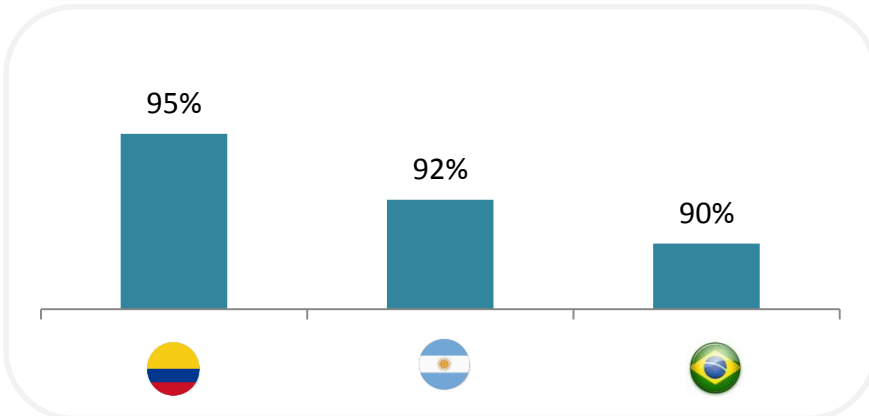


- Profunda experiencia en toda la cadena de valor: desarrollo, comercialización y operación
- Ingresos estables y sostenibles
- Gran oportunidad de desarrollar modelo de negocio en Brasil y Uruguay

Áreas arrendables (GLA) actuales y esperadas



Altas tasas de ocupación



Oportunidad de replicar experiencia

- COP \$540,000 MM en ventas de locatarios
- 790.000 m² de área arrendable en Sur América
- 11 centros comerciales en operación
- 17 galerías comerciales
- 5,130 locatarios comerciales
- +800 aliados internacionales
- 32 MM tráfico peatonal
- 1.7 MM vehículos/año



Estado de Resultados resumido bajo IFRS



Estado de Resultados Consolidado	2015	2014	FY15/14
	Millones de pesos	Millones de pesos	
Ingresos Operacionales	33,402,211	10,484,822	218.6%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	8,254,435 24.7%	2,629,421 25.1%	213.9%
Gastos de Administración y Ventas <i>GA&V/Ingresos Operacionales</i>	6,748,950 20.2%	2,012,135 19.2%	235.4%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	1,505,485 4.5%	617,286 5.9%	143.9%
Utilidad Operacional (Ebit) <i>Margen operacional</i>	1,356,807 4.1%	605,317 5.8%	124.1%
Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito <i>Margen neto</i>	573,495 1.7%	499,431 4.8%	14.8%
EBITDA recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	2,021,392 6.1%	814,614 7.8%	148.1%
EBITDA <i>Margen EBITDA</i>	1,872,714 5.6%	802,645 7.7%	133.3%

Notas: * Cifras 2015: Incluye los resultados del trimestre en Colombia y Uruguay y solo los resultados financieros del mes de Septiembre de las operaciones de Brazil y Argentina.

**Las cifras de 2014 no son comparables ya que excluyen las operaciones de Grupo Disco en Uruguay así como los resultados de Brazil y Argentina.

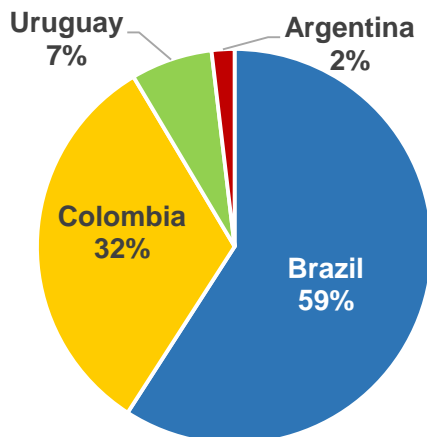
Resultados financieros por país

Información bajo IFRS

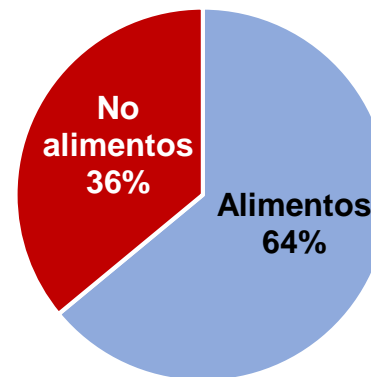


Millones de pesos	Colombia			Brazil	Uruguay			Argentina
	2015	2014	FY15/14	2015	2015	2014	FY15/14	2015
Ingresos Operacionales	10,622,539	9,812,980	8.2%	19,980,882	2,162,401	671,842	221.9%	637,699
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	2,611,361 24.6%	2,405,740 24.5%	8.5%	4,660,878 23.3%	746,695 34.5%	223,681 33.3%	233.8%	236,458 37.1%
Gastos de Adm y Ventas <i>GAV /Ingresos Operacionales</i>	2,017,693 19.0%	1,823,514 18.6%	10.6%	3,925,268 19.6%	616,188 28.5%	188,621 28.1%	226.7%	190,758 29.9%
Utilidad operacional recurrente <i>Margen Operacional recurrente</i>	593,668 5.6%	582,226 5.9%	2.0%	735,610 3.7%	130,507 6.0%	35,060 5.2%	272.2%	45,700 7.2%
EBITDA recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	804,911 7.6%	770,875 7.9%	4.4%	996,870 5.0%	169,302 7.8%	43,739 6.5%	287.1%	50,309 7.9%

2015 % Ventas por país



2015 Mezcla de Ventas consolidadas

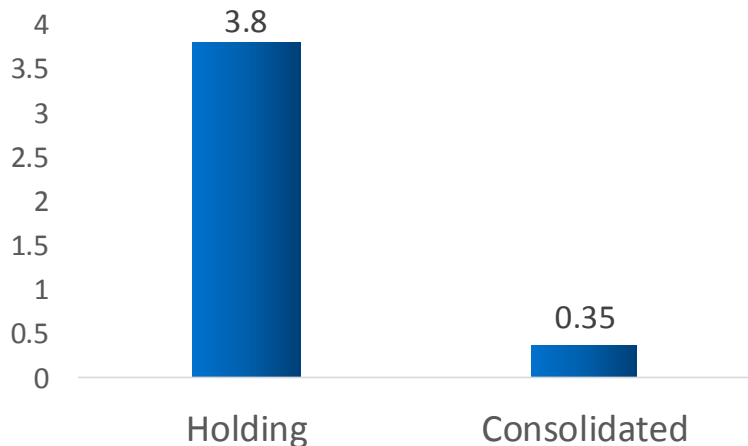


Notas: Cifras 2015: Incluye los resultados del trimestre en Colombia y Uruguay y solo los resultados financieros del mes de Septiembre de las operaciones de Brazil y Argentina.

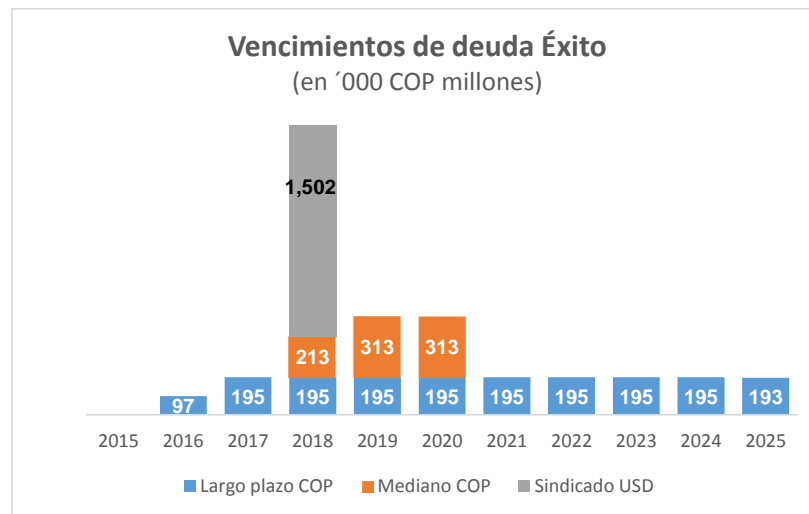
**Las cifras de 2014 no son comparables ya que excluyen las operaciones de Grupo Disco en Uruguay así como los resultados de Brasil y Argentina.

Endeudamiento y tasas

Deuda Financiera Neta/Ebitda



Períodos de endeudamiento



Figures in Bn COP

- **Exito Colombia refinanció su deuda financiera de 3.4 a 4.3 años**

- **Deuda en COP a 31/12/2015:**

- **2,688 Bn a 10 años**
- **Tasa: < IBR + 3.5%**

- **Deuda en USD a 31/12/2015:**

- **450 MUSD**
- **3 años de madurez**
- **Tasa: < LIBOR + 1.75%**

S&P ratificó calificación AA+ en Septiembre 2015

- Bajo nivel de deuda, sólida generación de FCO
- Manejo conservador de costos, capital de trabajo y CapEx.
- Posición sólida para enfrentar desafíos macroeconómicos: métricas saludables de deuda (Deuda / EBITDA < 1.5x, FFO / deuda > 45%), iniciativas en reducción de costos
- Resistiría a un eventual *default* de Brasil, debido a alta liquidez
- Buena relación con bancos y acceso a mercado de capitales local.

Fitch publicó calificación AA+ en Octubre 2015

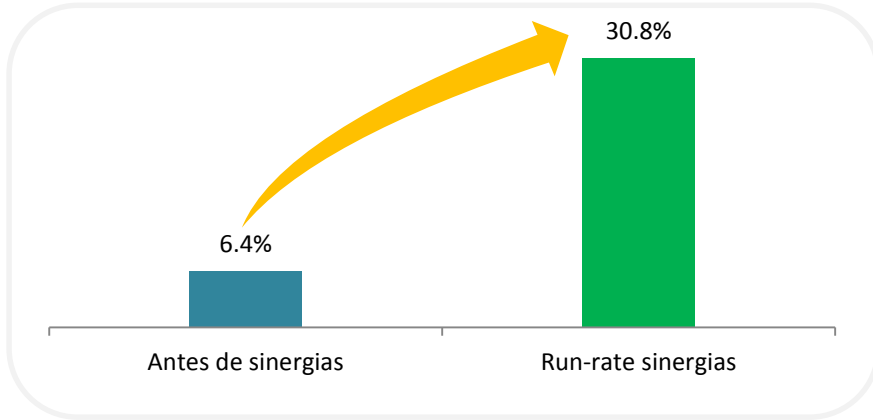
- Capacidad de conservar estructura de capital conservadora y alta liquidez,
- Liderazgo en el sector, diversificación y buen manejo crediticio.
- Poder de negociación con proveedores permite buena generación de flujo de caja..

Impacto positivo en indicadores de rentabilidad

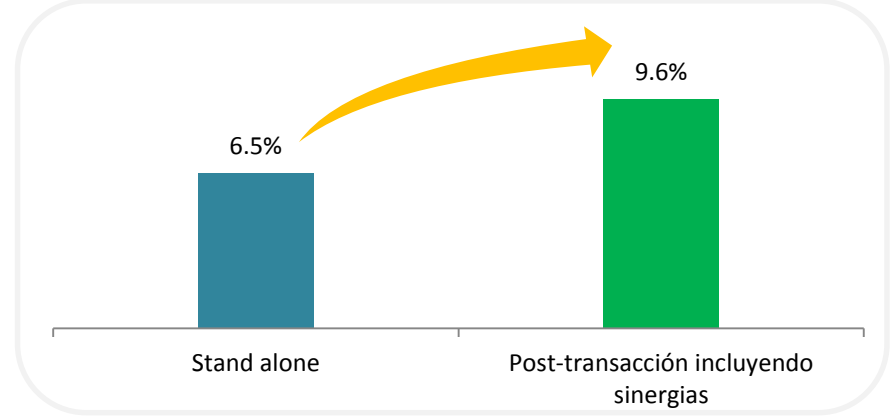
Potencial de valor en múltiplos versus comparables



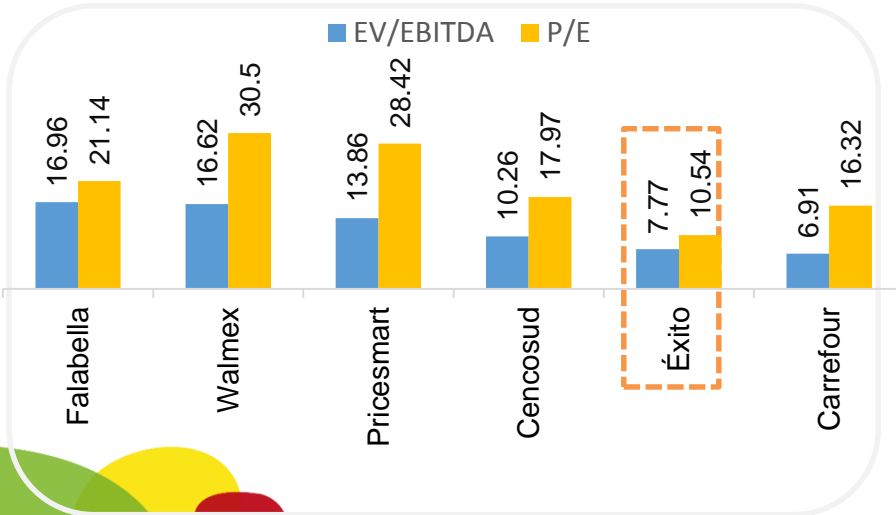
Evolución esperada UPA (plan a 4 años)



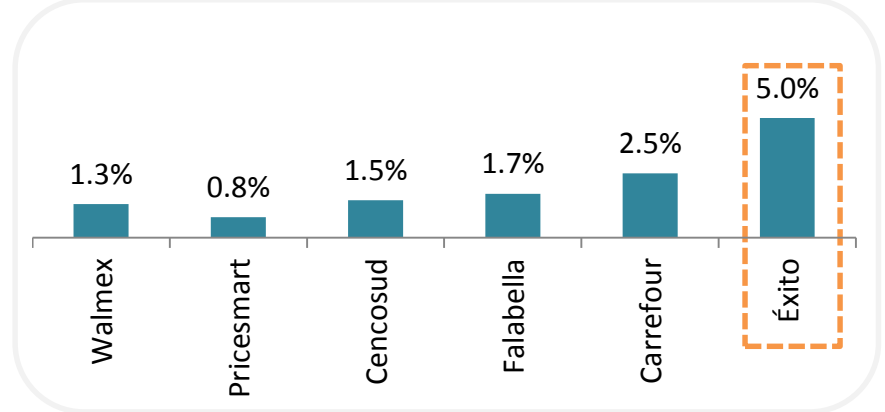
Impacto esperado en ROE (plan a 4 años)



EV/EBITDA y P/E



Dividend Yield



Grupo Éxito

- **Plataforma Latinoamericana – Paso histórico “Innovador”**
- **Enfoque en – Consolidación (Control, Sinergias, productividad)**
- **Fuerte modelo Omnicanal- Líder en latinomérica**
3,8 millones m2 retail / 60m Clientes – 2,606 almacenes
- **Modelo de negocio – Monetización del tráfico de clientes**
 - **Real Estate (790 K m2) GLA**
 - **Crédito – Seguros- Telefonía móvil**
 - **Programa de Lealtad- Bases de datos**
- **3 de 4 operaciones > 7% Ebitda - Brasil retornará a su senda**
- **Consolidación de Éxito – Integración – Captura de sinergias – Creación de valor (Historial confirmado)**

Perspectivas 2016

Colombia

- Incremento de un dígito medio en las ventas
- Expansión de almacenes para un total de aprox. 20 mil m2 de área de ventas con una inversión ntre \$300 mil y \$350 mil millones.
- Expansión de Real Estate de aprox. 70,000 m2 de área arrendable incluyendo las aperturas de Viva Barranquilla y Viva La Ceja

Brasil

- Crecimiento en ventas esperado de alrededor de un dígito en el nivel bajo
- Expansión en retail con apertura de almacenes Assaí y de proximidad.
- Inversiones esperadas de R\$1.5 billones

Uruguay

- Aumento de la participación de Mercado y fortalecimiento del formato de conveniencia.
- Inversiones esperadas entre COP\$100k millones y COP\$150 k millones

Argentina

- Enfoque en el negocio de Real Estate con más de 50k m2 de área arrendable en los próximos 3 años.
- Capex esperado entre COP\$40k y COP\$60 millones

Grupo Éxito continuará enfocándose en el posicionamiento de precios en todos los formatos y ejecutando control de los gastos.



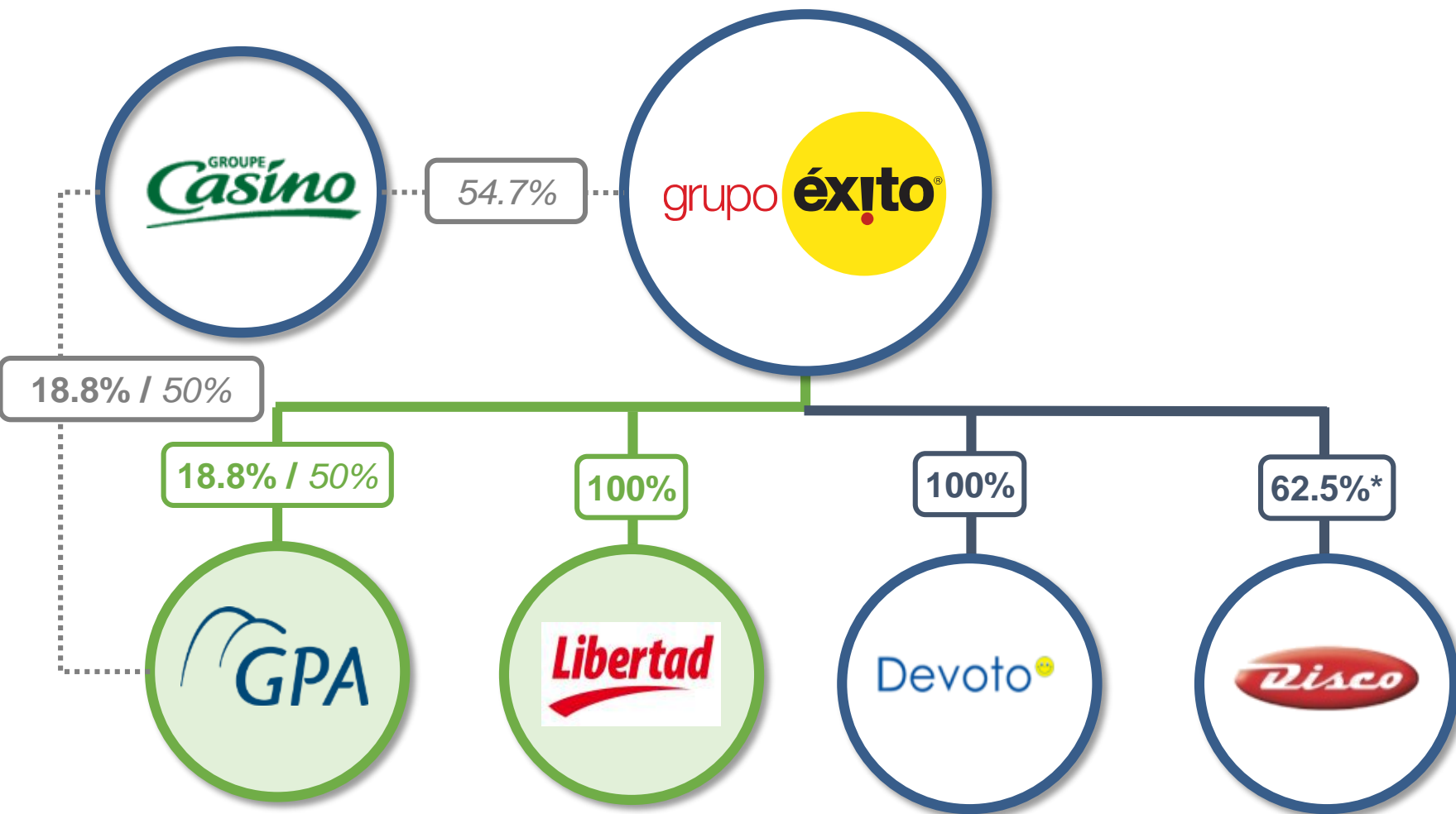
Anexos



Estructura accionaria del Grupo



Estructura accionaria internacional consolida la mayor plataforma de retail en LATAM



18.8% / 50%

18.8% / 50%

100%

100%

62.5%*

 Recientes adquisiciones

% Derechos económicos

% Derechos de voto

* Grupo Exito consolida Grupo Disco desde Enero 1, 2015



Junta Directiva actual -Colombia



Luis Fernando Alarcon
Independiente



Daniel Cortés McAllister
Independiente



Ana Maria Ibañez
Independiente



Felipe Ayerbe Muñoz
Independiente



Yves Desjacques



Philippe Alarcon



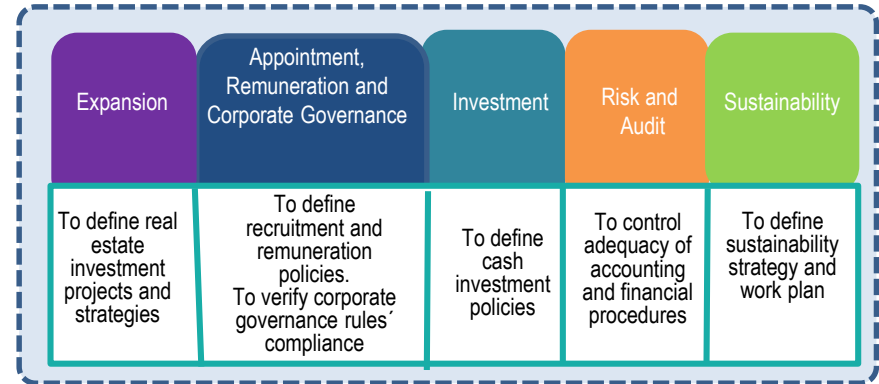
Bernard Petit



Hervé Daudin



Mathieu Santon



Junta Directiva actual - Brazil

Jean Charles Naouri - Presidente
Arnaud Strasser - Vice presidente
Eleazar de Carvalho Filho
Luis Augusto de Castro Neves
Maria Helena S F.Santana
Yves Desjacques

Luiz Aranha Correa do Lago
Carlos Mario Giraldo Moreno
José Gabriel Loaiza Herrera
Ronaldo labrudi dos Santos Pereira
Carlos Mario Diez Gomez



Estructura de Administración

Colombia



CEO
Carlos Mario Giraldo



President
Carlos Mario Diez



CFO
Filipe Da Silva



Int Business VP
José Gabriel Loaiza




Real Estate VP
Juan Lucas Vega

Brazil



CEO GPA
Ronaldo Iabrudi



CEO Multivarejo
Luis Moreno(1)



Financial & Corporate Services
Christophe Hidalgo



Assaí Belmiro Gomes



Via Varejo
Peter Estermann



GPA Malls
Luiz Henrique Costa



Cnova Brasil
Flávio Dias

Uruguay



General Manager
Luis E. Cardoso

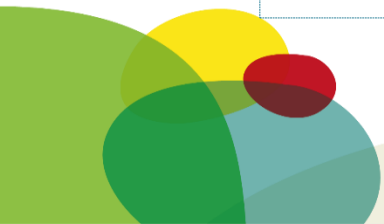


Devoto
Guillermo Destefanis

Argentina



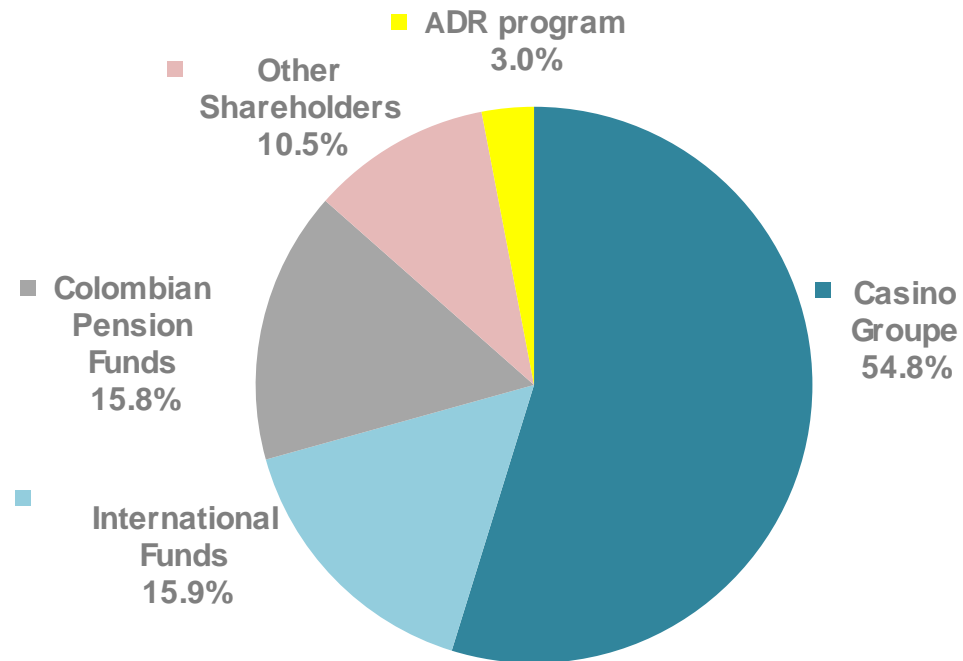
General Manager
Jean Christophe Tijeras



(1) To be elected . The designation of Luis Moreno was approved by the Board of Directors in January 26, 2016

Grupo Éxito estructura accionaria

A Diciembre 31, 2015



Compromiso social

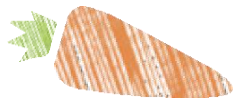


Somos una compañía solidaria y responsable

Un país mas justo y competitivo



Niños beneficiarios del programa Infancia Sana de la Fundación Éxito, atendidos en el Hogar Infantil Católico Claret en Cali - 2014.



+ \$18.570

Millones de pesos invertidos en nutrición infantil.

7.627



Familias beneficiarias del programa de nutrición infantil



35.529

Niños entre 0 y 5 años ayudados por la Fundación Exito

29 nuevos aliados Gen Cero

Fundación Éxito and PriceSmart Firmaron un acuerdo para ayudar a 134 familias y asegurarles adecuada nutrición de es and assure proper nutrition for low income Childs

Llegamos a La Guajira para luchar contra la desnutrición familiar en comunidades nativas





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

Tel +574 3396560

Contact: Maria Fernanda Moreno R

Investor Relations Director



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



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