

grupo

éxito[®]

Resultados financieros del 2T16

Agosto 30 de 2016

Colombia

grupo **éxito**

Brazil

GPA

Argentina

Libertad

Uruguay

😊 Devoto

Disco



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

Agenda

- ❑ 2T16 Hechos operacionales destacados
- ❑ Seguimiento a la Integración Internacional
- ❑ 2T16 Estados financieros consolidados
- ❑ Perspectivas
- ❑ Sesión de Preguntas y Respuestas

2T16 Hechos operacionales destacados

- **Sólido crecimiento** en ventas mismos metros en Colombia, Uruguay y Argentina.
- **Sólidas ventas** en Brasil impulsadas por Assaí y la recuperación continua de Vía Varejo.
- **Expansión Retail:**
 - **Colombia:** 3 aperturas (Éxito HM, Surtimayorista, Surtimax).
 - **Brasil:** 9 aperturas (Assaí, Pao de Açucar, 5 Minuto Pao de Açucar, Pontofrio & Casas Bahía) y 7 Almacenes convertidos a Casas Bahía.
 - **Uruguay:** 3 aperturas (Devoto Express).
- **Total Almacenes: 2.541** (Col: 563, Bra: 1.882*, Uru: 69, Arg: 27; 3.82M m2).
- Apertura del primer cash and carry en Colombia bajo la marca **“Surtimayorista”**.
- Lanzamiento del modelo de negocio colombiano “Aliados” bajo **“Aliado Compre Bem”** en Brasil .
- **Plan de sinergias** funcionando con ganancias tangibles de USD\$15M a USD\$25M en 2016 y +50 pb en el margen EBITDA consolidado hacia 2019.
- Desarrollo del vehículo inmobiliario colombiano con la creación de **“Viva Malls”**.
- Capex consolidado de **COP\$425,000 millones** (83% expansión, 17% mantenimiento).
- Designación de **Manfred Gartz** como **VPF** de Grupo Exito a partir de Septiembre 1st.

* Excluyendo ventas de farmacias y Estaciones de gasolina.

Integración Internacional con sinergias tangibles

Formato brasileiro de Cash & Carry lanzado en Colombia

Surtimayorista, el primer almacén cash & carry store de la Compañía, con ventas que superan las expectativas



Integración Internacional con sinergias tangibles



- **Compras conjuntas:** ahorros estimados entre 5% y 15% a nivel del costo.
- Negociaciones de productos de **no-alimentos** centralizadas en **Via Varejo**.



- **Posterior al primer encuentro de negocios latinoamericano**, los vendedores de los países están **exportando**:
 - Colombia:** café, flores, artículos de casa y textiles a Brasil, Uruguay y Argentina.
 - Brasil:** jugos, artículos de casa y pequeños electrodomésticos a Colombia y Uruguay.
 - Uruguay:** vinos y frutas a Brasil y Colombia.
 - Argentina:** carne a Brasil y Colombia.

Integración Internacional con sinergias tangibles

Modelo Textil Colombiano probado en Brasil & Argentina

Exportaciones iniciales de 400 mil prendas



TÊXTIL EXTRA: OS CLIENTES VÃO TER MUITO MAIS MOTIVOS PARA NÃO SAIR DAS LOJAS

PROJETO PILOTO REDEFINIU LAYOUT E EXPOSICAO DAS COLECOES E 12 LOJAS RECEBEM NOVAS MARCAS EXCLUSIVAS NO SEGMENTO TEXTIL.



Prepare-se.
A nova cara da moda vai sair do papel.

Vem aí uma novidade do Extra em parceria com o grupo Éxito..
Aguarde, este mês no Extra.

GPA | multivarejo



Integración Internacional con sinergias tangibles

Colombia contribuye con la **transferencia de conocimiento y entrenamiento a GPA** del modelo de operación de Aliados

Varejo Pelo novo modelo, mercadinhos de bairro terão o logo da rede e serão abastecidos pelo grupo

GPA faz parcerias e relança CompreBem

Adriana Mattos
De São Paulo

Os contratos entre a companhia e os comerciantes têm sido feitos



CompreBem renasce para parceiros do GPA

Adriana Mattos
De São Paulo

aos que encontram em outros fornecedores. O GPA ficará responsável pela entrega das mercadorias

O Grupo Pão de Açúcar deve comunicar ao mercado hoje que criou



1.150 “Aliados Surtimax” en Colombia”



45 “Aliados CompreBem” operando en Brasil

Integración Internacional con sinergias tangibles



Modelo comercial Argentino “*Compra del mes*” *ahora* en **Uruguay, Brasil y Colombia.**

- Capacidad de ejecución unificada en la región.
- “1,2,3 Passos da Economia” avanzando con resultados sólidos en **ventas y participación de Mercado.**



Sinergias de acuerdo a lo previsto y en total ejecución

- **15** sinergias principales .
- Ejecución transversal.
- **Ganancias** esperadas:

2016: USD\$15M a USD\$25M.
2019: **+50 pb** en margen EBITDA consolidado.

Ventas consolidadas de Grupo Éxito

Ventas y Mezcla por País

	2T16	Mezcla de ventas		1S16	Mezcla de ventas	
	Millones de pesos	Alimentos	No alimentos	Millones de pesos	Alimentos	No alimentos
Colombia	2,569,875	75%	25%	5,227,884	75%	25%
Brazil	13,360,920	58%	42%	27,307,986	57%	43%
Uruguay	526,031	87%	13%	1,156,481	86%	14%
Argentina	323,855	72%	28%	652,337	72%	28%
Total *	16,780,681	62%	38%	34,344,688	61%	39%

2T16 mezcla de 62% en alimentos con un incremento de 240pb vs 2T15.

Alimentos:

- Crecimiento consolidado de **8.6%** impulsado por la **categoría de frescos**.
- Sólido crecimiento de alimentos en **Colombia** y primeras señales de recuperación en **Extra/Multivarejo**.
- Positivo aumento del **8.7% en Brasil** especialmente por Assaí y Proximidad.

No-alimentos:

- Buen Desempeño en Colombia y Uruguay debido a la **categoría de textiles** creciendo doble dígito.
- **Vía Varejo** aceleró **la recuperación de ventas** con 2.6% LFL, el mejor trimestre desde 1T15.

Nota: Alimentos Brasil: Multivarejo+Assai. No alimentos : Vía Varejo + Cnova

Los resultados de 2015 fueron re expresados y reflejan los efectos de los ajustes provenientes de la finalización del proceso del *Purchase Price Allocation* por la adquisición de Grupo Disco Uruguay, de acuerdo con IFRS 3 – Combinación de negocios. Los resultados de 2016 incluyen el efecto de la reexpresión de los resultados de CBD del ajuste hecho por esta subsidiaria con relación a Cnova N.V. research.

* Las transacciones Intra-grupo no se han eliminado

Desempeño de Ventas: Colombia

Buenos resultados en todas las marcas en medio de una demanda local débil

2T16	Total ventas (Millones de pesos)	% Ventas mismos metros (1)	% Var. Ventas totales (1)	% Var. Ventas totales
Total Colombia	2,569,875	5.0%	8.0%	5.5%
Éxito	1,694,404	5.9%	8.3%	4.4%
Carulla (2)	380,768	4.7%	4.9%	4.9%
Descuento	406,555	4.4%	5.5%	5.5%
B2B*	88,148	N/A	38.3%	38.3%

Ventas totales se beneficiaron de:

- Expansión orgánica con la apertura de **46 Almacenes** en los últimos doce meses.
- La categoría de **alimentos** (75% de la mezcla) impulsada por el conocimiento de la **categoría de Frescos** de **Super Inter** y el portafolio de productos básicos **“Insuperables”**
- En **No alimentos**, se alcanzó un crecimiento con la estrategia de precios bajos en la categoría de textiles en los Almacenes Éxito.
- **El segmento de Descuento & B2B** con gran crecimiento y ganancia de cuota de Mercado con Aliados (1,150 a 2T16).

*Las cuatro **palancas comerciales** desarrolladas por la marca Éxito contribuyeron al Desempeño del 2T16*

(1) Ajustado por efecto calendario de -2.5% en Total Colombia y -3.9% en Éxito

(2) Ajustado por efecto calendario de -2.5% en Total Colombia y -3.9% en Éxito

*B2B: Ventas de Aliados, Institucionales y Terceros

Crecimiento de 8.3%* en los Almacenes Éxito impulsadas por palancas comerciales clave

1

Modelo de Frescos

Transferido de Super Inter



- Especialistas en carnes, frutas y verduras.
- Aumento de ventas en 10%.
- Mas de 700 pb de incremento en ventas en unidades.

2

Insuperables



- Un portafolio de productos básicos seleccionados.
- Precios más bajos que la competencia.
- Incremento en ventas del 104%.

3

Quincenazo

Estrategia comercial Argentina



Más de 100 SKUs con descuentos especiales “Las marcas que Usted quiere”, “Compre más, ahorre más”.

*Ajustado por el efecto calendario de -3.9%.

4

EDLP en textiles



- Aumento de ventas de 13% en promedio.
- Y en unidades del 27%.

Resultados Operacionales del 2T16: Colombia

Resultado trimestral consistente y resultados operacionales sólidos durante el primer semestre del año

Colombia	2T16 Millones de pesos	2T15 Millones de pesos	2T16/15	1T16 Millones de pesos	1H15 Millones de pesos	1T16/15
Ingresos Operacionales	2,685,938	2,506,935	7.1%	5,432,849	5,063,781	7.3%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	677,063 25.2%	608,694 24.3%	11.2%	1,336,407 24.6%	1,204,079 23.8%	11.0%
Gastos de Administración y V <i>GAV /Ingresos Operacionales</i>	-545,097 -20.3%	-482,007 -19.2%	13.1%	-1,105,292 -20.3%	-996,715 -19.7%	10.9%
Utilidad operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	131,966 4.9%	126,687 5.1%	4.2%	231,115 4.3%	207,364 4.1%	11.5%
EBITDA Recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	195,213 7.3%	178,174 7.1%	9.6%	353,547 6.5%	310,086 6.1%	14.0%

- **Ingresos Operacionales** reflejaron una **sólida tendencia de ventas** de 8.0%* y los otros ingresos operacionales entre ellos, el incremento en los negocios complementarios.
- **Utilidad operacional recurrente** aumentó por un **margen bruto más alto** a pesar de un aumento en los GA&V SG&A derivados de los gastos relacionados con el proceso de integración, el plan de expansión y costos de ocupación de más altos así como de servicios públicos.
- **EBITDA recurrente** registró un sólido margen de **7.3%**, 20 pb más altos vs 2T15 y +160 pb vs 1T16.

*Ajustado por el efecto calendario de -2.5%.

Nota: Los ingresos operacionales incluyen ventas y otros ingresos operacionales

Comportamiento de ventas: Brasil

Ventas impulsadas por alimentos principalmente de Assaí y la recuperación de Vía Varejo

2T16	Total ventas (Millones de pesos)	% Ventas mismos metros (1)	% Var. Ventas totales (1)	% Var. Ventas totales
Total Brazil	13,360,920	3.2%	4.9%	3.5%
Alimentos	8,251,783	7.1%	11.3%	8.7%
No alimentos	3,120,299	2.6%	0.3%	0.3%
E-commerce	1,988,838	-7.9%	-7.9%	-7.9%

Ventas y crecimiento en ventas en medio de un **ambiente macroeconómico retador**:

Alimentos:

- Representaron 58% de la mezcla y **crecieron por encima** de la inflación en 11.3%.
- Crecimiento SSS** de 7.1%, impulsadas por Cash & Carry y la recuperación gradual de Extra.
- Assaí: el **nivel más alto de ventas** desde el 2T14 con 37.6%** de crecimiento SSS por encima de inflación.

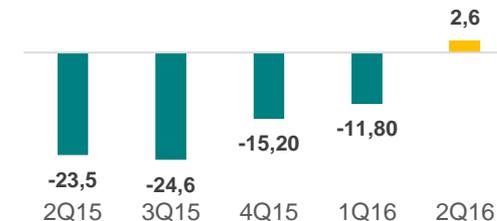
No alimentos:

- Via Varejo alcanzó 0.3% de incremento en ventas y 2.6%
- En SSS **el mejor Desempeño** en los últimos 5 trimestres.
- Acciones estratégicas aumentaron ganancia de cuota.

E-commerce:

- Marketplace ganó posición en **Cnova Brasil** (+ 780 bps).
- El tráfico de clientes aumentó **21.4% a** 257 millones de visitas.

Via Varejo SSS (%)



Nota: Alimentos Brasil: Multivarejo + Assaí. No Alimentos Via a Varejo + Cnova

*Ajustado por efecto de -1.4% en total Brasil y de -2.5% en alimentos. Variaciones en ventas y SSS en moneda local.

**Ajustado por efecto calendario.

Resultados Operacionales del 2T16: Brasil

Desempeño impactado por un macro ambiente desafiante con un potencial de incremento en el margen de no alimentos.

Brasil	2T16 Millones de pesos	1S16 Millones de pesos
Ingresos Operacionales	14,239,401	29,049,722
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	3,622,962 25.4%	6,885,166 23.7%
Gastos de Administración y V <i>GAV /Ingresos Operacionales</i>	-3,226,989 -22.7%	-6,323,641 -21.8%
Utilidad operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	395,973 2.8%	561,525 1.9%
EBITDA Recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	612,391 4.3%	988,569 3.4%

- El **Margen bruto** se benefició del **reconocimiento de los créditos de** impuestos los cuales fueron compensados por inversiones en precio especialmente en Multivarejo.
- Utilidad operacional recurrente** reflejó los esfuerzos a nivel del gasto con **mejoras operacionales** en Multivarejo y Assaí parcialmente compensadas por la expansión en Assaí y la finalización de los beneficios por impuestos sobre la nómina en Vía Varejo.
- EBITDA recurrente** reflejó los **sólidos márgenes** en **Via Varejo** y la categoría de alimentos, compensado por los gastos relacionados con la investigación de Cnova, las contingencias en impuestos y los gastos de reestructuración.

Note: Net Revenues include sales and other operating income.

Ventas y Resultados operacionales 2T16: Uruguay

Crecimiento consistente con buena rentabilidad

2T16	Total ventas (Millones de pesos)	% Var. Ventas totales	% Ventas mismos metros
Uruguay	526,031	19.7%	7.4%

Uruguay	2T16 Millones de pesos	2T15 Millones de pesos	2T16/15	1S16 Millones de pesos	1S15 Millones de pesos	1S16/15
Ingresos Operacionales	532,237	446,496	19.2%	1,169,534	979,713	19.4%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	186,040 35.0%	153,781 34.4%	21.0%	401,698 34.3%	338,860 34.6%	18.5%
Gastos de Administración y V <i>GAV /Ingresos Operacionales</i>	-151,214 -28.4%	-123,852 -27.7%	22.1%	-294,681 -25.2%	-269,393 -27.5%	9.4%
Utilidad operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	34,826 6.5%	29,929 6.7%	16.4%	107,017 9.2%	69,467 7.1%	54.1%
EBITDA Recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	41,477 7.8%	34,228 7.7%	21.2%	104,694 9.0%	82,149 8.4%	27.4%

- Crecimiento **mismos metros** de 7.4% en moneda local..
- **Desempeño positivo** de Devoto Express ganando 1% de participación de Mercado para un total de 42.4%* de la operación en Uruguay.
- **EBITDA recurrente aumentó 10 bps** en margen a pesar de la presión de gastos laborales.

Ventas y resultados operacionales 2T16: Argentina

Rentabilidad impulsada por optimización de costos y posicionamiento inmobiliario.

2T16	Total ventas (Millones de pesos)	% Ventas mismos metros (1)	% Var. Ventas totales (1)	% Var. Ventas totales
Argentina	323,855	30.9%	30.9%	29.2%

Argentina

	2T16 Millones de pesos	1H16 Millones de pesos
Ingresos Operacionales	348,495	699,264
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	122,595 35.2%	247,953 35.5%
Gastos de Administración y V <i>GAV /Ingresos Operacionales</i>	-118,155 -33.9%	-232,565 -33.3%
Utilidad operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	4,440 1.3%	15,388 2.2%
EBITDA Recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	8,067 2.3%	22,805 3.3%

- **Ventas** beneficiadas por la **categoría de alimentos** con mejoras en la estrategia comercial “La Compra del Mes” y ventas del formato de proximidad.
- **Márgenes** beneficiados del desempeño consistente del **negocio inmobiliario** y mayores inventarios para compensar las presiones inflacionarias en los costos y gastos.

(1) Ajustado por el efecto calendario de -1.7%

Nota: Los ingresos operacionales incluyen las ventas y otros ingresos operacionales. Las variaciones en ventas y ventas mismos metros están expresadas en moneda local.

Desempeño operacional consolidado

Estado de Resultados Consolidado	2T16 ⁽²⁾	2T15 ⁽¹⁾	2Q16/15	1S16	1S15	1H16/15
	Millones de pesos	Millones de pesos		Millones de pesos	Millones de pesos	
Ingresos Operacionales	17,805,251	2,953,431	502.9%	36,347,307	6,043,494	501.4%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	4,608,931 25.9%	762,475 25.8%	504.5%	8,871,104 24.4%	1,542,939 25.5%	474.9%
Gastos de Administración y Ventas <i>GA&V/Ingresos Operacionales</i>	-4,041,727 -22.7%	-605,859 -20.5%	567.1%	-7,956,059 -21.9%	-1,266,108 -20.9%	528.4%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	567,204 3.2%	156,616 5.3%	262.2%	915,045 2.5%	276,831 4.6%	230.5%
Utilidad Operacional (Ebit) <i>Margen operacional</i>	228,305 1.3%	216,835 7.3%	5.3%	497,533 1.4%	306,250 5.1%	62.5%
Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito <i>Margen neto</i>	-48,849 -0.3%	160,786 5.4%	-130.4%	-44,688 -0.1%	228,671 3.8%	-119.5%
EBITDA recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	857,146 4.8%	212,402 7.2%	303.5%	1,469,615 4.0%	392,235 6.5%	274.7%
EBITDA <i>Margen EBITDA</i>	518,248 2.9%	272,621 9.2%	90.1%	1,052,103 2.9%	421,654 7.0%	149.5%

Notas:

Los resultados de Brasil y Argentina se consolidan desde Septiembre 1 de 2015, hacienda que las cifras de 2016 no sean comparables. Ingresos operacionales incluyen ventas y otros ingresos operacionales.

Los resultados de 2015 fueron reexpresados y reflejaron los efectos del ajuste por la finalización del proceso del Purchase Price Allocation relacionado con la adquisición de Grupo Disco Uruguay, según IFRS 3 – Combinación de negocios. Los resultados de 2016 incluyen los efectos de la reexpresión de los resultados de CBD por el ajuste hecho por la subsidiaria Cnova N.V. research.

Utilidad Neta atribuible al Grupo

Utilidad Neta afectada principalmente por la pérdida neta en Brasil y los gastos financieros

	2Q16 MCOP
Recurring Operating Income	567,204
Non Recurring expenses	-338,899
Net Financial Result Brazil	-500,844
Net Financial Result Colombia	-110,581
Income Tax	-53,242
Minority Interest	371,057
Others	16,456
Net Income attributable to Grupo Éxito	-48,849

En 2T16 la **Pérdida Neta del Grupo** se debió principalmente a:

- Los **Gastos No recurrentes** de COP\$339Bn* relacionadas principalmente con gastos de reestructuración en Brasil.
- El **Gasto financiero neto** de COP\$110Bn en Colombia* y COP\$500Bn en Brazil.
- La **Pérdida Neta de Brasil** en 2T16 de más de COP\$30Bn.

* There was a non-recurrent income in 2Q15 of COP\$60 BN derived from selling the pharmacies to Cafam.

**Affected by the repo rate increase of 175 bps as of June 30 (from 5.75% to 7.50%).

Deuda a nivel de la Holding

Indicador progresivo de Deuda neta/Ebitda ajustado de 3.8x (2015) a aprox 3.2x (2016)*

- Deuda financiera de **\$3.2 billones y USD\$450 M** al 2T16.
- Tasa de interés por debajo de **IBR3M + 3.5%** en COP y **LIBOR3M + 1.75%** en USD.
- Madurez de la Deuda, promedio de 3.2 años.
- **Plan de desapalancamiento** enfocado en optimización de capital de trabajo de aprox USD\$150 millones:
 - **Disminución de inventarios** (en 4-5 días)
 - Plan de excelencia y productividad en los Almacenes y en los Centros de distribución.
 - Implementación de estrategias de VMI en no alimentos.
 - Optimización del surtido en Almacenes.
 - **Optimización de las cuentas por cobrar.**
 - Mayor frecuencia en la facturación.
 - **Renegociación con proveedores de términos de los bienes y servicios**

Conclusiones

A nivel Consolidado

- Crecimiento sólido en ventas y a nivel operacional en Colombia, Uruguay y Argentina.
- Aumento en las ventas de alimentos impulsadas por estrategias comerciales.
- Pérdida neta principalmente por el resultado de Brasil, el gasto financiero neto y los gastos no recurrentes.
- Plan de sinergias consistente ratifica un objetivo de largo plazo de ganancias de 50 puntos básicos en el margen Ebitda hacia el 2019.
- Plan claro de desapalancamiento.
- Consolidación de las plataformas de e-commerce (Cnova&Vvar-Bra y exito.com-Col) para incrementar las eficiencias y fortalecer las ventajas competitivas.

Colombia

- Sólido crecimiento de ventas totales y mismos metros en todas las marcas, sobrepasando las ventas registradas por el DANE.
- Positiva aceptación de “Surtimayorista” con ventas superando las expectativas. Aperturas adicionales.
- Avances en el vehículo inmobiliario “Viva Malls”.

Brazil

- Ganancias de participación de Mercado en Assaí y mayor tendencia en Multivarejo.
- Recuperación acelerada de ventas en Via Varejo.
- Mejor tendencia de resultados operacionales vs. anteriores trimestres.

Uruguay

- Resultados operacionales consistentes.
- Expansión solo en alimentos a través del formato de conveniencia con Devoto Express (14 alm al 2T16).

Argentina

- Ganancia de cuota de Mercado.
- Vehículo inmobiliario con 14 galerías (152k m2 GLA).

Perspectivas

Grupo Éxito avanzando como una compañía Multilatina, retail líder Sur Americano y actor inmobiliario relevante en la región

- Operación en Colombia dirigida al **mercado de descuento** con Aliados Surtimax y Super Inter.
- Cash & Carry en Colombia con planes de apertura de **2 Almacenes Surtimayorista** en 2017.
- Estrategia para **ampliar las áreas de retail** en Colombia y maximizar el valor para el accionista a través de valor complementario y creación de iniciativas de valor.
- Consolidación del **vehículo inmobiliario**.
- **Centralización de no alimentos** en Via Varejo en Brasil y en exito.com en Colombia para crear valor y consolidar a Éxito como el líder omni-canal de la compañía en la región.
- Brasil enfocado en aumentar el tráfico y los volúmenes y en la **expansión de los formatos de alimentos**.
- **Integración Via Varejo-Cnova** con sinergias importantes en capital de trabajo y a nivel operacional.
- Expansión de Uruguay en **conveniencia**.
- Fortalecimiento del **real estate** en Argentina.

Perspectivas

- **Sinergias** con ganancias esperadas:
 - 2016: USD\$15M to USD\$25M
 - 2019: +50 pb en margen Ebitda consolidado.
- Foco en un plan claro de **desapalancamiento**.
- **DFN/EBITDA** ajustado, esperado de 3..8x a aprox. 3.2x.
- **Evolución positiva** del precio de la acción de GPA y Vía Varejo en pesos colombianos a la fecha (25 ago), pendiente de verse en la compañía holding:

Share	2016 YTD		
	Px in COP (Jan 1st)	Px in COP (Aug 25)	COP Var
Via Varejo	2,621	5,939	126.6%
GPA	33,550	47,560	41.8%
Éxito	13,500	14,100	4.4%

Declaraciones sobre el futuro

Este documento contiene declaraciones sobre el futuro. Las declaraciones sobre el futuro no corresponden a datos históricos y no deben ser interpretadas como garantía de la ocurrencia futura de los hechos y datos aquí mencionados. Las declaraciones sobre el futuro están basadas en información, supuestos y estimaciones que el Grupo considera razonables.

El Grupo opera en un entorno competitivo que cambia rápidamente. Por lo tanto, el Grupo no puede predecir todos los riesgos, incertidumbres y otros factores que pueden afectar su negocio, el potencial impacto en su negocio, o el grado en que la ocurrencia de un riesgo o de una combinación de riesgos, podrían ocasionar resultados significativamente diferentes a los señalados en cualquier declaración sobre el futuro. Las declaraciones sobre el futuro contenidas en este documento son realizadas únicamente a la fecha aquí señalada.

Salvo que sea requerido por las leyes, normas o reglamentos aplicables, el Grupo renuncia expresamente a cualquier obligación o compromiso de publicar actualizaciones de cualquier declaración sobre el futuro contenida en este documento para reflejar cambios en sus expectativas o en los eventos, condiciones o circunstancias sobre las que se basan las declaraciones sobre el futuro aquí contenidas.



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

Phone +574 3396560

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



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