

Almacenes Éxito S.A.

Resultados Financieros Consolidados

2Q17

Para el Segundo trimestre y acumulado a Junio 30 de 2017

Envigado, Colombia, Agosto 14 de 2017. Almacenes Éxito S.A. (“Éxito” o “la Compañía” – BVC, Bolsa de Valores de Colombia: ÉXITO; Programa de ADRs: ALAXL), anuncia hoy sus resultados para el período terminado en junio 30 de 2017. Todas las cifras están expresadas en COP – Pesos Colombianos. Todas las comparaciones se realizan con el mismo período del año anterior, excepto cuando se indique lo contrario. Via Varejo S.A., es considerada como operación discontinua in los estados financieros de GPA a Junio 30 de 2017, debido a su actual proceso de desinversión tal como se anunció en el hecho relevante de Noviembre 23 de 2016, con un ajuste retrospectivo de las ventas netas y otras cuentas de pérdidas y ganancias, requeridas bajo IFRS 5/CPC 31 y aprobadas por la Resolución 598/09 de CVM – Venta de activos no corrientes y operaciones discontinuas.

Sólida contribución de GPA influyó positivamente en los resultados consolidados

HECHOS DESTACADOS

Operacionales

- Sólida contribución de GPA influyó positivamente en los resultados consolidados y en la recuperación de la Utilidad Neta, confirmando la decisión estratégica de la diversificación de la inversión dentro de la región.
- Ganancias de Mercado total en el negocio de alimentos en Brasil, Uruguay y Argentina y en mismos metros en Colombia.
- El plan de sinergias continúa capturando valor y avanza más allá de las expectativas iniciales.
- Inversiones consolidadas alcanzaron \$400,000 millones.

Financieros

- **Ventas Netas** totalizaron \$13.3 billones impulsadas por el crecimiento doble dígito en Uruguay y Brasil.
- **EBITDA recurrente** aumentó 52.2% a \$1.058.910 millones para un margen de 8.0% ⁽¹⁾.
- **Utilidad operacional recurrente** alcanzó \$813.528 millones con un margen de 6.1%
- **Utilidad Neta** fue de \$69.263 millones impulsada principalmente por el sólido desempeño operacional de Brasil y mejores resultados financieros.

Perspectivas

- Sinergias en LatAm excediendo USD\$50 millones.
- Recuperación de mediano plazo esperada en Colombia, Brasil y Argentina.
- Foco en actividades de control de gastos.
- Alto potencial de las conversiones y remodelaciones de los almacenes premium.

⁽¹⁾ Excluyendo los créditos fiscales no recurrentes de GPA, el EBITDA recurrente habría sido \$648,091 M con un margen de 5.0% en pesos colombianos.

“Los resultados consolidados del 2T17 confirmaron la importancia de la estrategia de internacionalización de Grupo Éxito en Latinoamérica. El Desempeño consolidado reflejó la diversificación de ingresos y márgenes derivados del crecimiento de las marcas Assaí y Extra en Brasil, los márgenes de rentabilidad saludables de Uruguay; la sólida contribución del negocio inmobiliario en Argentina y la implementación de estrategias innovadoras en Colombia las cuales nos permitieron un resultado resiliente a pesar del bajo dinamismo en el mercado local”. **Carlos Mario Giraldo – Presidente Grupo Éxito**

I. Desempeño Financiero y Operacional Consolidado

Estado de Resultados Consolidado	2T17	2T16	%Var	1S17	1S16	%Var
	Millones de pesos	Millones de pesos		Millones de pesos	Millones de pesos	
Ingresos Operacionales	13,267,721	11,865,074	11.8%	26,793,634	23,845,589	12.4%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	3,569,347 26.9%	3,003,042 25.3%	18.9%	6,807,294 25.4%	5,831,635 24.5%	16.7%
Gastos de Administración y Ventas <i>GA&V/Ingresos Operacionales</i>	-2,755,819 -20.8%	-2,529,062 -21.3%	9.0%	-5,568,507 -20.8%	-5,014,584 -21.0%	11.0%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	813,528 6.1%	473,980 4.0%	71.6%	1,238,787 4.6%	817,051 3.4%	51.6%
Utilidad Operacional (Ebit) <i>Margen operacional</i>	621,235 4.7%	342,858 2.9%	81.2%	1,041,608 3.9%	600,433 2.5%	73.5%
Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito <i>Margen neto</i>	69,263 0.5%	-48,453 -0.4%	N/A	61,670 0.2%	-47,693 -0.2%	N/A
EBITDA recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	1,058,910 8.0%	695,962 5.9%	52.2%	1,733,115 6.5%	1,237,801 5.2%	40.0%
EBITDA <i>Margen EBITDA</i>	866,617 6.5%	564,840 4.8%	53.4%	1,535,936 5.7%	1,021,183 4.3%	50.4%
Utilidad bruta exc créditos fiscales no rec <i>Margen bruto exc créditos fiscales no recurrentes</i>	3,158,528 24.2%	2,760,244 23.6%	14.4%	6,396,475 24.2%	5,588,837 23.8%	14.5%
EBITDA recurrente exc créd fiscales no rec <i>Margen EBITDA recurrente exc créd fiscales no rec</i>	648,091 5.0%	453,164 3.9%	43.0%	1,322,296 5.0%	995,003 4.2%	32.9%

Nota: Los resultados del 2T16 incluyen los efectos de la re expresión de los resultados de Companhia Brasileira de Distribuição – CBD a como consecuencia del ajuste realizado por esta subsidiaria relacionado con la investigación en Cnova N.V., e incluyen el efecto de los ajustes resultantes de la finalización del proceso de la asignación del precio de compra - Purchase Price Allocation, de la adquisición del control de Companhia Brasileira de Distribuição - CBD y de Libertad S.A. de acuerdo con lo establecido en la NIIF 3 - Combinaciones de negocios- 2T17y 2T16 no incluyen las operaciones de Via Varejo S.A y Cnova N.V.

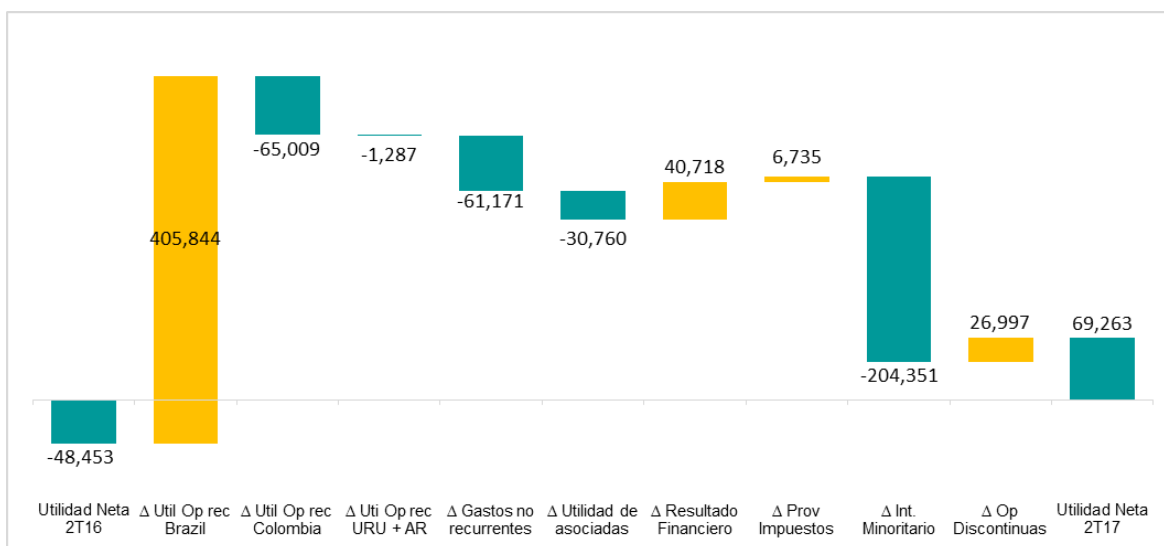
- **Ingresos Operacionales consolidados** aumentaron en 11.8% en 2T17 y 12.4% en 1S17 principalmente por el gran desempeño de las **Ventas Netas** en ambos períodos creciendo doble dígito en Uruguay y Brasil. Es satisfactorio ver que nuestra inversión en Brasil está contribuyendo sólidamente al desempeño de Grupo Éxito y ratifica la pertinente diversificación de la inversión en la región.

La menor contribución de la categoría de alimentos a las ventas (57.3% de la mezcla vs 59.6% en 2T16) reflejaron la tendencia de desaceleración de la inflación en la región mientras que los no alimentos se beneficiaron del desempeño de las categorías de electrónica y textiles. El modelo textil continuó mostrando la efectividad de la implementación del modelo en toda la región.

- **Otros ingresos operacionales** también aportaron un aumento doble dígito impulsado principalmente por la contribución de los negocios complementarios, particularmente el inmobiliario tanto en Colombia como en Argentina y el crecimiento en Brasil.
- **Utilidad bruta** aumentó 18.9% y el margen ganó 160 pb a 26.9% reflejando principalmente el gran desempeño de nuestra operación en Brasil y la contribución de los créditos fiscales no recurrentes. Sin embargo, **excluyendo estos efectos de los créditos fiscales no recurrentes**, la utilidad bruta en 2T17 habría crecido 14.4% para un margen de 24.2% (+ 60 pb

vs el margen ajustado en la base de 2T16). En 1S17 la utilidad bruta aumentó 90 pb y el margen fue de 25.4% como porcentaje de los ingresos operacionales. Excluyendo el efecto de los créditos fiscales no recurrentes, el margen bruto en 1S17 en pesos colombianos hubiera crecido 14.5% para un margen de 24.2% (+40 pb vs el margen también ajustado en la base de 2T16).

- **Gastos de Administración y Ventas (GA&V)** disminuyeron como porcentaje de los Ingresos operacionales y fueron de 20.8% tanto en 2T17 como en el 1S17 comparados con el mismo período del año anterior, reflejando los esfuerzos en productividad y otras iniciativas de reducción de gastos, a pesar del efecto de una mayor inflación del año pasado.
- **Utilidad operacional recurrente** aumentó en 71.6% en 2T17 y se duplicó en 1S17 versus el mismo período del año anterior. El margen de Utilidad operacional recurrente aumentó 210 puntos básicos y fue de 6.1% en 2T17 y de 4.6% en 1S17 principalmente impulsado por el fuerte rebote de nuestra operación en Brasil.
- **El EBITDA recurrente** aumentó 52.2% y 40.0% y el margen fue de 8.0% y 6.5% en 2T17 y 1S17 respectivamente. La mejora en margen reflejó la solidez de las ventas y el crecimiento del margen operacional así como los menores gastos por los esfuerzos en productividad. **Excluyendo el efecto de los créditos fiscales no recurrentes**, el EBITDA recurrente en 2T17 en pesos colombianos hubiera crecido un 43% para un margen de 5.0% (+110 pb vs el margen ajustado en la base de 2T16). **Excluyendo el efecto de los créditos fiscales no recurrentes** en 1S17 el EBITDA recurrente en pesos colombianos hubiera aumentado 32.9% para un margen de 5.0% (+80 pb vs el margen ajustado de la base de 2T16).
- **La Utilidad Neta consolidada** en 2T17 fue de \$69.263 millones la cual se compara con la pérdida neta de \$-48.453 millones obtenidos en el mismo trimestre del año anterior. En el primer semestre de 2017, la Compañía alcanzó \$61.670 millones versus la pérdida neta de \$ -47.693 millones obtenidos en el mismo periodo del año 2016.



La Utilidad Neta del Grupo en 2T17 fue de **\$69.263 M**, con una mejora de más de \$117.000 M sobre la del 2T16 derivada de:

- **Un desempeño operacional sólido del Brasil.**
- **Mejor resultado financiero** debido a que las tasas de interés están bajando tanto en Colombia como en Brasil.

Utilidad por Acción (EPS)

Utilidad por acción diluida fue de COP\$137.78 por acción ordinaria.

Inversiones-Capex

- **El nivel de inversiones consolidado** en 2T17 fue de \$400.000 M, de los cuales el 30% fue para la expansión retail e inmobiliaria así como para conversiones y el 70% restante fue utilizado en mantenimiento y soporte, actualización de sistemas de tecnología y logística.
- **En Colombia**, las inversiones alcanzaron \$85.000 M en 2T17 de los cuales cerca del 58% correspondió a requerimientos inmobiliarios, incluyendo la construcción de los proyectos de Viva Envigado y Viva Tunja.

Expansión en Retail Alimentos

- Grupo Éxito continuó expandiendo los formatos y mercados clave en la región. En Colombia, la Compañía abrió 6 almacenes Éxito, 1 Carulla y 1 Surtimax y agregó 64 “Aliados”. En Brasil, la Compañía abrió 2 Minuto Pão de Açúcar y 4 Assaí (3 convertidos de Extra Hiper y abrió el almacén más grande la marca), además sumó 86 “Aliados CompreBem”. En Uruguay y Argentina, el foco fue la Proximidad con la apertura de 1 Devoto Express y 2 Petit Libertad, respectivamente.
- Como resultado, durante el 2T17, Grupo Éxito terminó con 1.563 almacenes de alimentos, geográficamente diversificados con 568 almacenes en Colombia, 884 en Brasil, 81 en Uruguay y 30 en Argentina. Los almacenes de Brasil no incluyen farmacias, estaciones de gasolina ni los almacenes de la operación discontinua de Via Varejo. En total, la Compañía alcanzó un área consolidada de 2.75 millones de metros cuadrados.

Expansión en Real Estate

- En Colombia, la Compañía continua con la construcción del centro comercial Viva Envigado, el cual alcanzó un 38% de avance y se espera su apertura para el 2S18. La construcción de Viva Tunja va en un 13% y se espera su apertura para el 4T18.
- En Argentina, la construcción del centro comercial Paseo San Juan alcanzó un 60% y Paseo Rivera Indarte un 45% de avance.

Actividades estratégicas

- Grupo Éxito continuó avanzando en el proceso de desinversión de **Via Varejo**.

II. Desempeño Financiero y Operacional por país

Ventas Netas - Colombia

En M COP	2T17			Ajustado por efecto calendario ⁽¹⁾		1S17			Ajustado por efecto calendario ⁽¹⁾	
	Ventas Netas	Var. Ventas netas	Var. SSS	Var. Ventas netas	Var. SSS	Ventas Netas	Var. Ventas netas	Var. SSS	Var. Ventas netas	Var. SSS
Total Colombia	2,513,016	-2.5%	-3.1%	-3.7%	-4.2%	5,115,122	-2.4%	-3.3%	-2.2%	-3.1%
Éxito	1,697,231	0.2%	-1.8%	-1.0%	-2.9%	3,485,307	-0.6%	-2.4%	-0.5%	-2.2%
Carulla	366,892	-3.6%	-4.3%	-3.6%	-4.3%	732,813	-3.3%	-3.9%	-2.5%	-3.2%
Surtimax-Super Inter	381,042	-6.3%	-7.4%	-6.1%	-7.2%	766,047	-6.3%	-6.9%	-5.5%	-6.0%
B2B ⁽²⁾ + Other	67,851	-29.0%	N/A	N/A	N/A	130,955	-17.8%	N/A	N/A	N/A

(1) % Var Total Ventas netas y SSS incluyen un efecto calendario de 1.15% en 2T17 por +1 día de promoción en Junio 2017 y -0.17% en 1S17 por año bisiesto 2016.

(2) B2B: Ventas de Aliados, Institucional, Terceros y Surtimayorista..

Colombia continuó con un ambiente económico retador con una tendencia mixta en las variables macro. Por el lado positivo, el desempleo registró un mejor nivel con un 8.7% a Junio de 2017. El Banco de la República continuó con una política expansionista y disminuyó la tasa de intervención al 2T17 en 125 puntos básicos vs el mismo período del año anterior. Sin embargo, estas menores tasas no han sido trasladadas inmediatamente al sistema financiero y por lo tanto, el consumo es aún débil a pesar de la tendencia de inflación más baja. El Consumo y el sector retail fueron fuertemente afectados por el incremento del IVA y la reforma tributaria de 2016. Aunque la confianza del consumidor ha mejorado en 2T17 (-11.7 2T17 vs -21.1 1T17), la ventas al por menor, excluyendo vehículos y gasolina, se contrajeron 0.6% al 1S17.

- La **Ventas Netas** de Grupo Éxito en Colombia alcanzaron los \$2.5 billones y sufrieron una contracción anual del 3.7% en 2T17 ajustadas por el efecto calendario comparadas con el mismo período del año anterior (2.5% al excluir el efecto calendario de 1.5%). El desempeño de las Ventas Netas en el país reflejaron la continuidad del consumo más débil así como una desaceleración de la inflación especialmente en alimentos, con un índice que pasó de 14.3% en 2T16 a 1.4% en 2T17. El índice de precios al consumidor también se redujo a más del 50% y pasó de 8.6% en 2T16 a 3.99% en 2T17. La desaceleración de la inflación y las ventas negativas de comercio al por menor compensaron la contribución a las ventas netas de la expansión orgánica de 25 nuevos almacenes abiertos durante los últimos 12 meses.

La participación en la mezcla de ventas de la categoría de alimentos perdió 100 puntos básicos y fue de 74.1% en 2T17 comparado con el mismo período del año anterior, mientras que la categoría de no alimentos se benefició del aumento en la participación de las categorías de electrónica y textiles reflejando la gran aceptación de los clientes a nuestra estrategia de precios bajos todos los días. Ambas categorías fueron las de mejor desempeño en el 2T17 con electrónica como la de más fuerte crecimiento.

- **Las ventas mismos metros en Colombia** disminuyeron 4.2% en el 2T17 ajustadas por el efecto calendario (3.1% excluyendo el efecto calendario) y en 3.1% ajustadas por el efecto calendario durante el primer semestre del año (3.3% excluyéndolo).
- **El segmento Éxito** ganó 180 puntos básicos y representó aproximadamente el 68% de las ventas en Colombia. Las ventas de Éxito experimentaron una disminución del 1.0% en 2T17 ajustadas por el efecto calendario y una disminución de 0.5% en el 1S17 ajustadas por el efecto calendario derivadas principalmente del formato supermercado. En términos de ventas mismos metros, Éxito registró una disminución de 2.9% en 2T17 ajustadas por el efecto calendario y de 2.2% en 1S17 ajustadas por el efecto calendario. Los hipermercados Éxito permanecieron resilientes y crecieron en el primer semestre como resultado del desempeño positivo en electrónica y textiles.

- Las ventas del segmento **Carulla** reflejaron principalmente la fuerte desaceleración de la inflación de alimentos el cual representa el 97% de las ventas de Carulla. Sin embargo, la marca continúa registrando márgenes EBITDA doble dígito. Es notable la contribución de las ventas de los clientes registrados en el programa de fidelización, los cuales aumentaron en todas las marcas pero más especialmente en Carulla.
- El segmento de **Surtimax y Super Inter** disminuyó las ventas debido a la fuerte desaceleración de la inflación de alimentos considerando la alta contribución de esta categoría en sus ventas (97% en promedio). Este segmento continúa presentando rentabilidad de dígito medio a nivel operacional reflejando la estrategia de expansión de la Compañía, enfocada en la rentabilidad de los almacenes. Esto se compara con la expansión agresiva y no rentable, a cualquier costo, vista en otros participantes del mercado.
- Las ventas de **B2B y Otros** incluyeron un crecimiento del 11.9% de las ventas de los 1.255 “Aliados” al 2T17 y 31.2% de las ventas del almacén cash and carry “Surtimayorista”. Surtimayorista cumplió su primer año de operaciones, siendo rentable y con aumento de las ventas de 2.7 veces por metro cuadrado vs las ventas antes de la conversión. El resultado positivo de este formato nos permitió incrementar la base de almacenes de 3, inicialmente anunciado, a 8 almacenes en 2017.

Desempeño Operacional en Colombia

Colombia	2T17	2T16	2T17/16	1S17	1S16	1S17/16
	En M COPM	En M COP		En M COP	En M COP	
Ventas Netas	2,513,016	2,577,468	-2.5%	5,115,122	5,242,647	-2.4%
Otros Ingresos	130,219	118,077	10.3%	224,255	208,863	7.4%
Ingresos Operacionales	2,643,235	2,695,545	-1.9%	5,339,377	5,451,510	-2.1%
Utilidad Bruta <i>Margen bruto</i>	647,472 24.5%	677,956 25.2%	-4.5%	1,331,705 24.9%	1,339,599 24.6%	-0.6%
Gastos de Adm y Ventas <i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	-585,169 -22.1%	-550,644 -20.4%	6.3%	-1,180,466 -22.1%	-1,118,255 -20.5%	5.6%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	62,303 2.4%	127,312 4.7%	-51.1%	151,239 2.8%	221,344 4.1%	-31.7%
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	123,324 4.7%	191,093 7.1%	-35.5%	273,509 5.1%	344,869 6.3%	-20.7%

- Los **Ingresos Operacionales** trimestrales disminuyeron 1.9% en el 2T17 y en 2.1% en el 1S17, en medio de los rezagados niveles de ventas impactados por la deceleración de la inflación y una tendencia débil de consumo en Colombia. El crecimiento de los otros ingresos se debió principalmente a la contribución del negocio inmobiliario a pesar de la base no comparable por la venta de un activo y el ingreso pagado a Éxito en 2016 por la cancelación del acuerdo sobre el local ocupado por Ripley S.A. Adicionalmente, hubo una reducción en los ingresos del negocio financiero versus el año anterior, reflejando la debilidad del consumo en el país y el nivel de endeudamiento a la fecha.
- El **margen bruto** se benefició de la mayor contribución de los negocios complementarios principalmente del inmobiliario y de los esfuerzos en productividad de la Compañía para mejorar la merma. Sin embargo, hubo un efecto

negativo en el margen derivado de la mezcla y de las menores ventas adicional a la base no comparable indicada anteriormente, la cual tuvo un efecto relevante de 80 puntos básicos.

A pesar de esto, el **margen bruto en 1S17** aumentó 30 puntos básicos a 24.9% como porcentaje de los Ingresos Operacionales, beneficiado por las mejoras en productividad, principalmente por reducción de la merma como porcentaje de la ventas.

- **Los gastos de administración y ventas** en 2T17 reflejaron la mayor inflación en 2016 (5.75%) versus la tendencia año corrido (3.99%) la cual afectó la base de gastos en 2017. Excluyendo el 7% del incremento en salarios debido a la inflación, los gastos hubieran crecido tan solo 1.7% debido a que hubo conceptos no comparables que representaron 2/3 de los gastos en 2T17 relacionados principalmente con la expansión en los últimos doce meses, los gastos de ocupación más altos y mayores impuestos así como el incremento en la base del IVA. Todos estos efectos negativos fueron parcialmente compensados por los esfuerzos de la Compañía y los planes de acción de control del gasto con un foco en las eficiencias operacionales y en los gastos generales.
- **El margen de Utilidad recurrente** fue de 2.4% en 2T17 y de 2.8% en 1S17, los cuales reflejan la tendencia de desaceleración de la inflación de alimentos y el efecto de la inflación sobre los gastos.
- **El margen de EBITDA recurrente** fue de 4.7% en 2T17 y de 5.1% in 1S17. Los márgenes se beneficiaron de los esfuerzos en productividad compensados por ventas débiles y mayores niveles de gasto.

En resumen, el Desempeño de las ventas en Colombia reflejaron la mayor tendencia en la inflación y el ajuste en el gasto de los hogares debido a la reforma tributaria. La Compañía espera que a nivel macro y el de ventas al por menor mejoren en el 2S17 especialmente por los ajustes hechos a las políticas macro que pueden beneficiar el consumo.

Ventas Netas- Brasil

En M COP	2T17			1S17		
	Ventas Netas	Var. Ventas Netas ⁽¹⁾	Var. SSS ⁽¹⁾	Ventas Netas	Var. Ventas Netas ⁽¹⁾	Var. SSS ⁽¹⁾
Total Brazil	9,620,287	9.0%	5.4%	19,362,595	9.2%	5.5%

⁽¹⁾ Variaciones en ventas y en SSS en monedas locales y ajustadas por efecto calendario. Las ventas de alimentos de Brasil incluyen Multivarejo + Assaí. Via Varejo es registrado como operación discontinua.

Brasil es un país rodeado de incertidumbre política y se espera un bajo desempeño macro versus los objetivos iniciales del gobierno en términos de PIB y de inflación. El desempleo continúa incrementándose en 2T17, así como hubo una fuerte desaceleración de la inflación especialmente de alimentos.

- **Las Ventas Netas de GPA** relacionadas con el negocio de alimentos aumentaron 16.6% y alcanzaron \$9.62 billones en moneda local en 2T17 comparado con el mismo período de 2016, siendo este un crecimiento sustancial considerando la inflación más baja en Brasil vs el trimestre anterior.

El crecimiento de las ventas en 2T17 reflejó el fuerte aumento de 29.2%, ajustado por efecto calendario, de Assaí por un incremento en volúmenes los cuales compensaron la inflación más baja. De igual forma, reflejaron el crecimiento acelerado de la marca Extra, principalmente por el formato de hipermercados. Multivarejo y Assaí continuaron ganando participación de mercado en el período y por lo tanto su desempeño en ventas fue más que sobresaliente teniendo en cuenta el efecto negativo de la inflación más baja especialmente en alimentos

comparada con el mismo período del año anterior. Las ventas netas aumentaron un 17.8% y alcanzaron \$19.3 billones en 1S17.

En términos de expansión en el segmento de alimentos, durante el 2T17, la Compañía abrió 2 Minuto Pão de Açúcar y 1 Assaí y convirtió 3 Extra Hiper a la marca Assaí. Otros 11 almacenes están en proceso de conversión para un total de 16 almacenes a ser convertidos en 2017. Aliados CompreBem, una sinergia llevada por Éxito, ganó tracción con 86 nuevos socios durante el trimestre y totalizaron 236 almacenes.

- **Las Ventas mismos metros** en el segmento de alimentos en Brasil fue de 5.4% en 2T17 en moneda local. Este resultado se debió principalmente al gran crecimiento del 13.5% en los almacenes Assaí y Extra hipermercados. Por lo tanto, ventas totales y ventas mismos metros del segmento alimentos sobresalió en medio de una fuerte reducción de la inflación en Brasil.
- **Las Ventas Netas de Assaí** aumentaron 29.2% en 2T17 en moneda local producto del buen desempeño de los nuevos almacenes. El crecimiento consistente de la marca es el producto de acciones comerciales que mejoraron el tráfico de clientes y favorecieron el aumento del volumen el cual compensó el efecto que sobre las ventas tuvo una inflación más baja especialmente en alimentos. Assaí continúa reportando niveles de ventas mismos metros acelerados con un 13.5% en moneda local al ajustarlas por el efecto calendario, las cuales significativamente sobrepasaron la inflación.

Con los 3 almacenes convertidos de Extra Hiper y la apertura de un almacén adicional, Assaí totalizó 110 al cierre del 1S17, los cuales contaron para la contribución del incremento en ventas del segmento de alimentos al 40.1%, +570 puntos básicos comparado con el año anterior. Al primer semestre de 2017, los almacenes convertidos mantuvieron un sólido aumento de ventas de 2.5x en promedio comparado con los almacenes previos a la conversión, así como el promedio de rentabilidad de Assaí. La madurez de las tiendas y el mayor tráfico le permitieron a la marca ganar 400 puntos básicos de participación de mercado versus el mismo período de 2016.

- **Multivarejo** registró 1.2% de aumento en ventas mismos metros en 2T17 en moneda local y el segmento ganó participación de mercado versus el año anterior a pesar del cierre de almacenes por el plan de conversiones. Multivarejo se benefició del crecimiento acelerado de Extra Hiper, a pesar del efecto negativo por el cierre y conversión de almacenes a Assaí y la fuerte caída de la inflación que afectó el desempeño de los supermercados y las tiendas de proximidad bajo las marcas Pão de Açúcar y Extra debido a su alta mezcla de la categoría de alimentos.
- **Extra Hiper**, reportó un aumento en ventas mismos metros de 7.6% superior al 5.4% del 1T17, impulsado principalmente por una mejora secuencial de las categorías de no alimentos por las iniciativas para mejorar el surtido y la experiencia de compra especialmente del negocio de telefonía móvil y los electrodomésticos así como de los textiles, con el modelo llevado de Éxito Colombia. La marca continuó ganando participación de mercado comparado con el año anterior.
- La Compañía está implementando diversas actividades para incrementar el tráfico y las ventas tales como el fortalecimiento de las campañas comerciales sobre una base regional, convirtiendo los descuentos en los almacenes en bonos de móviles prepago y renovando entre 15 a 20 almacenes Pão de Açúcar en los próximos trimestres. Adicionalmente, la Compañía lanzó el programa “My Discount” como una actividad innovadora de mercadeo en la cual cercad de 12 millones de clientes registrados en la base del programa de lealtad de Pão de Açúcar and Extra tendrán acceso a ofertas personalizadas utilizando un app en el celular. Más de un millón de descargas se han realizado por parte de los clientes en los primeros 10 días de este programa el cual, además de mejorar el servicio a los clientes pretende fidelizar e incrementar la participación de las ventas.

Desempeño Operacional en Brasil

Brasil	2T17	2T16	2T17/16	1S17	1S16	1S17/16
	En M COPM	En M COP		En M COP	En M COP	
Segmento de Alimentos						
Ventas Netas	9,620,287	8,251,492	16.6%	19,362,595	16,435,749	17.8%
Otros Ingresos	67,615	52,783	28.1%	135,218	107,778	25.5%
Ingresos Operacionales	9,687,902	8,304,275	16.7%	19,497,813	16,543,527	17.9%
Utilidad Bruta <i>Margen bruto</i>	2,614,471 27.0%	2,031,022 24.5%	28.7%	4,809,430 24.7%	3,856,690 23.3%	24.7%
Gastos de Adm y Ventas <i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	-1,901,225 -19.6%	-1,723,620 -20.8%	10.3%	-3,827,903 -19.6%	-3,383,388 -20.5%	13.1%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	713,246 7.4%	307,402 3.7%	132.0%	981,527 5.0%	473,302 2.9%	107.4%
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	887,409 9.2%	455,404 5.5%	94.9%	1,333,365 6.8%	765,592 4.6%	74.2%
Utilidad bruta exc créditos fiscales no rec <i>Margen bruto exc créditos fiscales no recurrentes</i>	2,203,652 22.9%	1,788,224 21.7%	23.2%	4,398,611 22.7%	3,613,892 22.0%	21.7%
EBITDA recurrente exc créd fiscales no rec <i>Margen EBITDA recurrente exc cred fiscales no rec</i>	476,590 5.0%	212,606 2.6%	124.2%	922,546 4.8%	522,794 3.2%	76.5%

Nota: Los resultados del 2T16 incluyen los efectos de la re expresión de los resultados de Companhia Brasileira de Distribuição – CBD a como consecuencia del ajuste realizado por esta subsidiaria relacionado con la investigación en Cnova N.V., e incluyen el efecto de los ajustes resultantes de la finalización del proceso de la asignación del precio de compra - Purchase Price Allocation, de la adquisición del control de Companhia Brasileira de Distribuição - CBD y de Libertad S.A. de acuerdo con lo establecido en la NIIF 3 - Combinaciones de negocios– 2T17y 2T16 no incluyen las operaciones de Via Varejo S.A y Cnova N.V.

- **Ingresos Operacionales** aumentaron 16.7% en pesos colombianos en el 2T17 versus 2T16, debido al sólido desempeño de Assaí y la continua recuperación de la marca Extra. Los Otros ingresos también fueron unos grandes contribuyentes con un 28.1% de crecimiento en pesos colombianos. Los **Ingresos operacionales** aumentaron 17.9% y los otros ingresos 25.5% en 1S17.
- **Utilidad Bruta** aumentó 28.7% para un margen de 27.0% en 2T17 comparado con el mismo período del año anterior, en pesos colombianos. Los 250 pb de incremento en margen provienen de una madurez de los almacenes de Assaí más rápida de lo esperado, menor merma debido a eficiencias en logística y de la inversión más adecuada en promociones, la exclusión de un margen más bajo de las tiendas Extra Hiper convertidas y de los créditos fiscales no recurrentes. **Excluyendo estos créditos fiscales no recurrentes**, la **utilidad bruta** en 2T17 en pesos colombianos habría crecido 23.2% para un margen de 22.9% (120 pb de incremento comparado con el margen también ajustado en la base de 2T16). El margen de Utilidad bruta aumentó 24.7% vs 2T16 para un margen del 24.7% en 1S17. Excluyendo este efecto de créditos fiscales no recurrentes, la utilidad bruta en 2T17 en pesos colombianos hubiera aumentado 21.7% para un margen de 22.7% (70 pb de incremento versus el margen ajustado también en la base de 2T16).
- **Gastos de Administración y Ventas** aumentaron por debajo de la inflación en moneda local y experimentaron una significativa reducción de 120 pb en pesos colombianos en 2T17 vs 2T16. En Multivarejo, una reducción del 3% se debió a las eficiencias e iniciativas de productividad adoptadas el año anterior el cual permitió un consumo más bajo de electricidad y la optimización de la base de empleados por productividad en las operaciones a nivel de almacenes y centros de distribución. En Assaí la dilución de gastos continuó a pesar de fuerte expansión en los últimos doce

meses. En 1S17 los gastos de administración y ventas como porcentaje de los Ingresos Operacionales decreció 90 puntos básicos comparados con el mismo período del año anterior.

- **Utilidad Operacional Recurrente** en 2T17 aumentó en 132% en pesos colombianos y el margen pasó de 3.7% a 7.4%. En 1S17, aumentó 107.4% en pesos colombianos y el margen fue de 5.0% vs 2.9% del 2T16.
- **EBITDA recurrente** en pesos colombianos aumentó 94.9% y el margen fue de 9.2% en 2T17 vs 5.5% en 2T16. En moneda local, el EBITDA recurrente aumentó 220 pb en Multivarejo y 260 pb en Assaí comparado con el mismo trimestre del año 2016. Excluyendo el efecto de los créditos fiscales no recurrentes, el EBITDA recurrente en 2T17 en pesos colombianos habría crecido 124.2% para un margen del 5% (+240 puntos básicos versus el margen ajustado en la base de 2T16). El EBITDA recurrente en pesos colombianos aumentó 74.2% y el margen pasó de 4.6% a 6.8% en 1S17. Excluyendo el efecto de los créditos fiscales no recurrentes, el EBITDA recurrente en 1S17 en pesos colombianos habría sido de 76.5% con un margen de 4.8% (+160 puntos básicos comparado con el margen también ajustado en la base de 2T16).
- El desempeño de nuestra operación en Brasil fue sobresaliente con unas ventas aumentando sólidamente a pesar de una pronunciada desaceleración de la inflación. Los márgenes continúan reflejando significativas mejoras operacionales en Multivarejo y Assaí, las cuales apalancaron la más alta rentabilidad. Las ventas y el margen de GPA ha estado mejorando constantemente desde la adquisición de Éxito y su contribución a las ventas consolidadas, nos hace sentirnos muy confiados acerca del momento correcto detrás de nuestra inversión en Brasil.

Ventas y Desempeño Operacional en Uruguay

Uruguay	2T17	2T16	2T17/16	1S17	1S16	1S17/16
	En M COP	En M COP		En M COP	En M COP	
Ventas Netas	603,961	526,031	14.8%	1,272,338	1,156,481	10.0%
Otros Ingresos	6,140	6,551	-6.3%	11,264	13,872	-18.8%
Ingresos Operacionales	610,101	532,582	14.6%	1,283,602	1,170,353	9.7%
Utilidad Bruta <i>Margen bruto</i>	201,965 33.1%	186,384 35.0%	8.4%	434,779 33.9%	402,516 34.4%	8.0%
Gastos de Adm y Ventas <i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	-168,751 -27.7%	-151,558 -28.5%	11.3%	-340,776 -26.5%	-295,499 -25.2%	15.3%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	33,214 5.4%	34,826 6.5%	-4.6%	94,003 7.3%	107,017 9.1%	-12.2%
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	39,377 6.5%	41,477 7.8%	-5.1%	106,280 8.3%	104,693 8.9%	1.5%

Ventas Netas

El ambiente macroeconómico en Uruguay continuó afectado por una tasa de desempleo que alcanzó su nivel más alto en los últimos 13 años y con un déficit público afectando el consumo vía mayores tasas de servicios públicos y los impuestos. La inflación durante el 2T17 continuó disminuyendo y fue de 5.3% versus 10.9% registrado en el mismo período del año anterior.

- En medio de este ambiente macro las **Ventas Netas** en Uruguay aumentaron 8.2% en moneda local (por encima de la inflación) y en 14.8% en pesos colombianos en 2T17 vs 2T16. La mezcla de ventas de alimentos en Uruguay ganó 60 puntos básicos a 87.3% en 2T17 y las ventas continuaron beneficiándose del plan de expansión de la Compañía en tiendas de conveniencia, con la apertura de 12 Devoto Express en los últimos 12 meses las cuales duplicaron la contribución a las ventas totales. La Compañía continuó ganando participación de mercado (+1% en 2T17). Las ventas netas aumentaron 10.0% en pesos colombianos en 1S17 comparado con el mismo período de 2016.
- Las **ventas mismos metros** crecieron por encima de la inflación llegando a 6.2% en 2T17 en moneda local, ajustadas por el efecto calendario, beneficiadas por el sólido desempeño mismos metros de los productos de gran consumo seguidas por la categoría de productos frescos.
- Los **Ingresos Operacionales** trimestrales aumentaron 14.6% y en 9.7% en pesos colombianos en el 1S17. Hubo una contribución débil de otros ingresos principalmente relacionados con el bajo dinamismo de los ingresos por arrendamientos afectados por la situación macro.
- **Utilidad bruta** en 2T17 aumentó 8.4% en pesos colombianos y el margen fue de 33.1% como porcentaje de los Ingresos operacionales. Los 190 puntos básicos de decrecimiento en margen en 2T17 está relacionado principalmente con mayores costos logísticos derivados de la expansión y un mayor peso de la mezcla promocional. La Utilidad bruta en 1S17 aumentó 8.0% en pesos colombianos y el margen fue de 33.9% como porcentaje de los ingresos operacionales.
- Los **Gastos de administración y ventas** aumentaron un 11.3% en 2T17 por debajo de la inflación en moneda local debido a eficiencias operacionales tales como la reducción en gastos de mercadeo, optimización de la base de empleados y un uso más eficiente de los servicios públicos. Los gastos estuvieron relacionados principalmente con el efecto de los salarios debido a las negociaciones con sindicatos (+14.5%), comisiones a las transacciones más altas (+20.8%) y el impuesto por una valoración más alta de los activos (+46%). Los GA&V se diluyeron debido a que crecieron por debajo de las ventas netas y el margen como porcentaje de los ingresos operacionales pasó de 28.5% a 27.7%. Los **GA&V** en el 1S17 aumentaron 15.3% en pesos colombianos y el margen fue de 26.5% como porcentaje de los Ingresos Operacionales.
- El margen de **Utilidad Operacional recurrente** fue de 5.4% en 2T17 reflejando el menor nivel de utilidad bruta por gastos operacionales más altos (+12.2%). El margen de **utilidad operacional recurrente** fue de 7.3% en 1S17 en pesos colombianos y como porcentaje sobre los Ingresos operacionales, el cual incluyó un mayor ajuste de Depreciaciones y amortizaciones para reducir la base de vida útil de los activos.
- **El margen de EBITDA** recurrente fue de 6.5% en 2T17 y de 8.3% en 1S17, una operación que ostenta niveles de rentabilidad saludables a pesar del ambiente macroeconómico retador en el país.

Ventas y Desempeño Operacional en Argentina

Argentina	2T17	2T16	2T17/16	1S17	1S16	1S17/16
	En M COP	En M COP		En M COP	En M COP	
Ventas Netas	319,385	323,855	-1.4%	640,867	652,337	-1.8%
Otros Ingresos	11,016	9,637	14.3%	37,743	31,924	18.2%
Ingresos Operacionales	330,401	333,492	-0.9%	678,610	684,261	-0.8%
Utilidad Bruta <i>Margen bruto</i>	106,307 32.2%	107,592 32.3%	-1.2%	232,933 34.3%	232,950 34.0%	0.0%
Gastos de Adm y Ventas <i>GA&V / Ing. Operacionales</i>	-101,542 -30.7%	-103,152 -30.9%	-1.6%	-220,915 -32.6%	-217,562 -31.8%	1.5%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	4,765 1.4%	4,440 1.3%	7.3%	12,018 1.8%	15,388 2.2%	-21.9%
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	8,800 2.7%	7,988 2.4%	10.2%	19,961 2.9%	22,647 3.3%	-11.9%

Ventas Netas

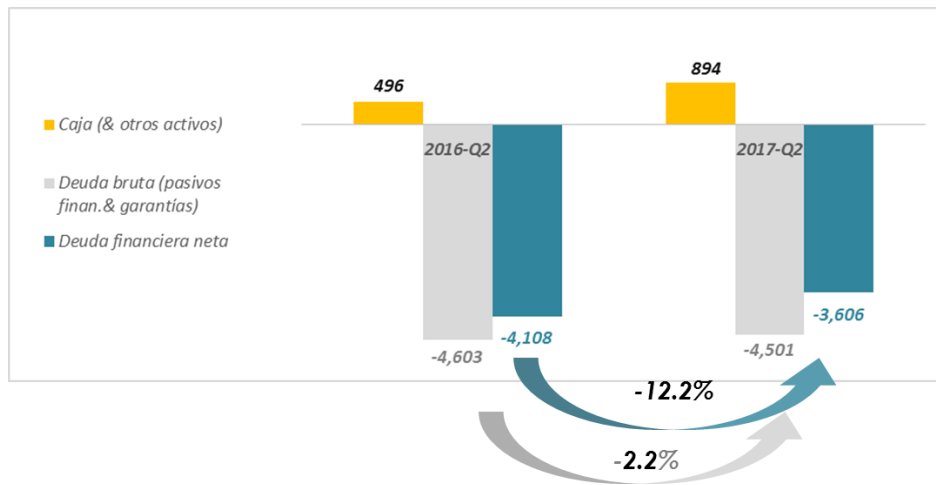
Argentina experimentó la más fuerte desaceleración de la inflación de las cuatro operaciones en LatAm ya que el índice decreció de 45.5% en 2T17 a 24.6% en 2T17. La tasa repo se mantuvo estable en 26.25% y el país continuó con niveles bajos de ventas al por menor, según la medición CAME, las cuales se contrajeron en 3.0% año corrido a Junio comparado con el mismo período del año anterior.

- **Las Ventas Netas** de Libertad en 2T17 disminuyeron 1.4% en pesos colombianos relacionados con un 12.0% de efecto de tasa de cambio. Las Ventas netas en moneda local registraron un incremento así como las ventas mismos metros de 10.2% a ajustarlas por el efecto calendario (+1.8%). El resultado de ventas de Libertad estuvo por debajo de la inflación en Argentina, reflejando el contexto de consumo retador y la tendencia negativa de la categoría de no alimentos.
- La mezcla de alimentos en Argentina creció fuertemente en 510 puntos básicos en 2T17 comparado con el mismo período del año anterior a 77%, principalmente impulsado por la expansión en conveniencia. El formato ganó cuota de mercado y duplicó su participación en el total de ventas en 2T17 comparado con el mismo trimestre de 2016, beneficiado por la ganancia de participación de mercado y la continua expansión de los almacenes Petit Libertad las cuales totalizaron 15 a junio 30 de 2017. Este formato está ganando tracción y sus ventas mismos metros crecieron por encima de inflación. La categoría de frescos también aumentó las ventas netas y las de mismos metros por encima de inflación.
- El negocio de no alimentos estuvo rezagado con disminuciones en las categorías de hogar y electrónica. Sin embargo, la categoría de textiles fue muy superior y registró un incremento del 64% en el trimestre y totalizó un 46% en el 1S17 versus el mismo período del año 2016. El gran desempeño de las prendas de vestir deriva de la exitosa implementación del modelo textil, presente ahora en 11 de nuestros hipermercados.

En Argentina, 2 almacenes premium de Proximidad abrieron bajo la marca Petit Libertad (5 en los últimos 12M), el cual capturó la experiencia del formato ganado por Minuto Pão de Açúcar en Brasil y Carulla Express en Colombia. La Compañía totalizó 30 almacenes al 2T17 en el país.

- **Ingresos Operacionales** en 2T17 reflejaron la disminución en ventas las cuales fueron compensadas con mayores ingresos principalmente por el sólido desempeño de negocio inmobiliario el cual continuó expandiendo su contribución a la rentabilidad. La devaluación afectó las cifras consolidadas en pesos colombianos con un efecto negativo de cerca del 12% a nivel de las ventas.
- **Utilidad bruta** en 2T17 registró un 32.2% de margen como porcentaje de los Ingresos operacionales, negativamente impactada por menores volúmenes y un efecto de mezcla debido al incremento de la participación de productos frescos y parcialmente beneficiado por la sólida contribución del negocio inmobiliario. En 1S17 el margen bruto mejoró 30 puntos básicos a 34.3% como porcentaje de los ingresos operacionales.
- **Gastos de Administración y Ventas** disminuyeron en 1.6% en 2T17 en pesos colombianos para un margen del 30.7% como porcentaje de los Ingresos Operacionales beneficiados por un estricto control de gastos. Los gastos incluyeron publicidad, envío de correos y actividades de marketing (+17%) para mejorar las ventas. Los **GA&V** en 1S17 fueron de 32.6% como porcentaje de los Ingresos Operacionales y reflejaron el efecto del 40% de inflación en 2016 a nivel del costo y gasto.
- **Utilidad operacional recurrente** aumentó en 7.3% y el margen mejoró en 10 puntos básico a 1.4% en 2T17 mientras que fue de 1.8% en 1S17 como porcentaje de los Ingresos Operacionales.
- **EBITDA recurrente** aumentó en 10.2% y el margen mejoró 30 puntos básicos a 2.7% y fue de 2.9% en 1S17 como porcentaje de los Ingresos Operacionales. Los márgenes en Argentina reflejaron el efecto de la inflación del año 2016 en los costos y gastos y el débil crecimiento de la línea de ventas creciendo por debajo de la inflación la cual parcialmente compensó la fuerte contribución del negocio inmobiliario e nivel del EBITDA ajustado.

III. Desempeño financiero a nivel de la Holding



Deuda neta a nivel Holding

- In 2T17, la **Deuda Financiera Neta a nivel holding** cerró en aproximadamente \$3.6 billones, representando una disminución de 12.2% comparado con el nivel del 2T16, relacionado con la centralización de caja a nivel holding y la optimización de cuentas por cobrar, entre otras.
- Las tasa de interés de la deuda de Compañía se ubican por debajo de IBR3M + 3.5% en COP y por debajo de LIBOR3M + 1.75% en USD.

- La tasa de intervención en 2T17 de 6.25% estuvo 125 pb por debajo de la registrada en el mismo período del año anterior (7.5%).

Flujo de caja a nivel holding

- **In 2T17, la caja a nivel de la holding** cerró en aprox \$894,000 M, representando un incremento de 80.5% comparado con el nivel del 2T16. El mayor nivel de flujo de caja de \$399.000 M se debió a mejoras en capital de trabajo.

IV. Estrategia Internacional y proceso de sinergias

Estrategia Internacional y seguimiento a las sinergias

- Las sinergias capturadas al 2T17 superaron en valor el nivel alcanzado en el año 2016 (USD25M).
- **Grupo Éxito** confirma que el **beneficio recurrente de las sinergias** esperado podría exceder el valor inicialmente anunciado de USD\$50 M en utilidad recurrente a nivel consolidado en 2017, derivado de:

LatAm

- Negociaciones conjuntas en categorías para compra indirecta de bienes (Carros de Mercado, canastillas, bolsas plásticas, entre otros)
- Intercambio de mejores prácticas para reducir la merma en perecederos.
- Compras conjuntas.

Brasil

- Ejecución del Proyecto textil con la implementación en cerca de 30 hipermercados Extra en 2017.
- El objetivo es de 500 Aliados CompreBem en 2017 (236 a la fecha).

Colombia

- Surtimayorista alcanzó el primer año de operaciones y ya es rentable con ventas creciendo 2.7 veces por metro cuadrado comparado con el formato antes de su conversión. El resultado positivo obtenido de nuestro formato cash & carry nos permite incrementar las aperturas previstas de 3 a un total de 8 almacenes en 2017.

Uruguay & Argentina

- La Compañía continuó su plan de expansión en Uruguay y Argentina, principalmente enfocado en la apertura de formatos de proximidad.

V. Perspectivas

LatAm

Prioridades estratégicas

- Integración LatAm con beneficios a nivel de utilidad operacional recurrente. De sinergias en 2017 excediendo USD50 M a través de 18 iniciativas en los 4 países, principalmente relacionadas con: Lanzamiento de un programa de

fidelización renovado en Brasil, intercambio de mejores prácticas de Colombia y Brasil en cadena de abastecimiento para reducir la merma en perecederos y otras sinergias derivadas del proceso de integración en curso, entre los países.

- Reducción gradual de las tasas de interés en Colombia y Brasil pueden contribuir a reducir los gastos financieros e impulsar el consumo.
- Se espera recuperación de mediano plazo en Colombia, Brasil y Argentina.
- Foco en control de costos y gastos.
- Foco en formatos de alto retorno tales como cash and carry en Brasil y Colombia.
- Alto potencial de las conversiones y remodelaciones de almacenes premium.

Colombia

Prioridades estratégicas

- Grupo Éxito continúa enfocado en el control de gastos y en una expansión rentable para mantener la rentabilidad.
- Fortalecimiento de la diferenciación de textiles, el modelo de frescos de Super Inter, aliados, insuperables y penetración de marca propia para defender el posicionamiento de la Compañía en el mercado para mejorar los volúmenes de venta en el país.
- Programa de fidelización recientemente lanzado “Puntos Colombia” para mejorar la fortaleza de la Compañía en tráfico y monetización en el futuro cercano y un alto potencial para monetizar la base de activos intangibles de Grupo Éxito.

Guidance

- Inflación y tasas de interés más bajas podrían favorecer la demanda por crédito y gradualmente una recuperación de los gastos de consumo para el segundo semestre del año.
- Una disminución del gasto financiero de la Compañía producto de la reducción de la tasa de intervención podría beneficiar la Utilidad Neta en Colombia.
- Apertura de 25 a 30 almacenes en formatos rentables principalmente en ciudades intermedias para contener la canibalización, incluyendo 7 almacenes cash & carry, para una expansión total de 35 mil metros cuadrados en 2017.
- Expansión inmobiliaria de Viva Malls representará 120 mil m² de área bruta arrendable en 2018.
- Capex en Colombia de aprox \$300.000 M.

Brasil

Prioridades estratégicas

Optimización del portafolio de Almacenes con foco en Assaí (6-8 almacenes) y conversiones de Extra Hiper en (16 alm).

Guidance

- Modelo textil colombiano a ser implementado en más de 30 almacenes hacia finales del año.
- Aliados CompreBem con cerca de 500 a fin de año.
- Ganancia de participación de mercado en Multivarejo y Assaí.
- Margen de EBITDA recurrente de alrededor de 5.5% en el segmento de alimentos derivado de mayor rentabilidad en Assaí y estabilidad en Multivarejo.
- Capex: aprox R\$1.2 billones

Uruguay

Prioridades estratégicas

- Mantener sólido nivel de márgenes y continuar fortaleciendo la participación de mercado.

Guidance:

- Expansión de formatos de alta rentabilidad, tal como la apertura de 10 a 15 Devoto Express.

Argentina

Prioridades estratégicas

- Fortalecimiento del negocio inmobiliario como uno de las unidades clave para la Compañía en el país.

Guidance

- Construir cerca de 35.000 m² de GLA en los próximos 2/3 años.

VI. Información adicional

Teleconferencia de Resultados

Almacenes Éxito S.A le invita a participar en su teleconferencia de resultados del Segundo Trimestre de 2017

Fecha: Martes, 15 de agosto de 2017

Hora: 10:00 a.m. hora New York

9:00 a.m. hora Colombia

Para participar, por favor, marque:

U.S. gratuito: 1 888 771 4371

Colombia gratuito: 01 800 9 156 924

Internacional (marcación fuera de Estados Unidos): +1 847.585.4405

Número de identificación de la teleconferencia: 45335151

Los resultados del 2T17 estarán acompañados de un audio webcast con presentación disponible en la página web de la compañía www.grupoexito.com.co bajo "Inversionistas" o en

<http://event.onlineseminarsolutions.com/wcc/r/1475177-1/F95AAAA072A58CE1CEFCBAC08115A4EA>

Publicaciones Financieras Futuras

Publicación de Resultados del Tercer trimestre de 2017: Noviembre 14 de 2017

Contacto de Relación con Inversionistas y Prensa

María Fernanda Moreno R.

Directora de Relación con Inversionistas

+ (574) 339 6156 + (574) 339 6560

maria.morenorodriguez@grupo-Éxito.com

Cr 48 No. 32B Sur – 139 – Envigado, Colombia

Claudia Moreno B.

Directora de Comunicaciones

Tel + (574) 339 5174

claudia.moreno@grupo-Éxito.com

Cr 48 No. 32B Sur – 139 – Envigado, Colombia

Descripción de la Compañía

Grupo Éxito es una de las más grandes compañías multilatinas en Colombia y un retailer de alimentos relevante en Latinoamérica. La Compañía cuenta con claras ventajas competitivas derivadas de su fortaleza almacenes físicos, comercio electrónico y negocios complementarios, y el valor de sus marcas, soportadas por la calidad de su recurso humano. Grupo Éxito también lidera una estrategia de comercio electrónico y diversifica sus ingresos con un portafolio rentable de negocios complementarios para mejorar su oferta de retail.

En 2016, los ingresos operacionales alcanzaron los COP51.6 billones principalmente por las ventas retail y por su sólido portafolio de negocios complementarios: tarjeta de crédito, viajes, seguros y negocio inmobiliario con centros comerciales en Colombia, Brasil y Argentina. La Compañía opera cerca de 1.600 almacenes: 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. Grupo Éxito también es el líder en Comercio electrónico en Colombia con exito.com and carulla.com

Su sólido modelo omnicanal y su estrategia multiformato y multimarca lo convierten en el líder en todos los segmentos modernos de retail. Los hipermercados liderados bajo las marcas Éxito, Extra, Geant y Libertad; en supermercados premium con Carulla, Pão de Açúcar, Disco y Devoto; en proximidad bajo las marcas Carulla y Éxito Express, Devoto, Libertad Express y Minuto Pão de Açúcar. En descuento, la Compañía es líder con Surtimax y Super Inter y en Cash and Carry con Assai y Surtimayorista.

Aviso

Los Estados de Resultados consolidados a Junio 30 de 2016 incluyen el efecto de la re expresión de las operaciones discontinuas correspondientes a Via Varejo S.A. y Cnova N.V. para efectos de comparabilidad con 2017; incluyen el efecto de la re expresión de los resultados de Companhia Brasileira de Distribuição - CBD como consecuencia del ajuste realizado por esta subsidiaria relacionado con la investigación en Cnova N.V., e incluyen el efecto de los ajustes resultantes de la finalización del proceso de la asignación del precio de compra - Purchase Price Allocation, de la adquisición del control de Companhia Brasileira de Distribuição - CBD y de Libertad S.A. de acuerdo con lo establecido en la NIIF 3 - Combinaciones de negocios.

VII. Anexos

Notas

- Cifras expresadas en billones de COP representan 1.000.000.000.000.
- Crecimiento y variaciones expresadas versus el mismo período del año anterior, excepto cuando se indique de otra forma.

Glosario

- **Resultados consolidados:** Incluye Almacenes Éxito con las subsidiarias colombianas
- **Resultados Holding:** incluye Almacenes Éxito sin subsidiarias colombianas o internacionales.
- **Resultados Colombia:** incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus subsidiarias en el país.
- **Ventas Netas:** ventas relacionadas con el negocio retail.
- **Otros Ingresos:** Ingresos relacionados con los negocios complementarios (inmobiliario, seguros, servicios financieros, compañía de transportes, etc.) y otros ingresos.
- **Ingresos Operacionales:** Ingresos totales relacionados con el total de ventas y otros ingresos.
- **Utilidad Operacional Recurrente (ROI):** Incluye la utilidad bruta ajustada por los Gastos de administración y ventas y las Depreciaciones y amortizaciones.
- **EBIT:** Incluye la Utilidad operacional recurrente ajustada por los otros ingresos/gastos no recurrentes.
- **EBITDA recurrente:** Medida de la rentabilidad que incluye el ROI ajustado por las D&A.
- **EBITDA:** Medida de la rentabilidad que incluye el EBIT ajustado por D&A.
- **Utilidad Neta:** Utilidad neta atribuible a los accionistas de Grupo Éxito.
- **Utilidad por acción:** Calculado sobre una base diluida.
- **Resultados Financiero:** Impactos de intereses, derivados, valoraciones, activos/pasivos financieros, cambios en la tasa de cambio y otros relacionados a caja, deuda y otros activos/pasivos financieros.

Estados Financieros Consolidados

1. Estado de Resultados Consolidado

Estado de Resultados Consolidado	2T17	2T16	2T17/16	1S17	1S16	1S17/16
	En M COP	En M COP		En M COP	En M COP	
Ventas Netas	13,053,737	11,678,137	11.8%	26,386,981	23,483,654	12.4%
Otros Ingresos	213,984	186,937	14.5%	406,653	361,935	12.4%
Ingresos Operacionales	13,267,721	11,865,074	11.8%	26,793,634	23,845,589	12.4%
Costo de Ventas	-9,698,374	-8,862,032	9.4%	-19,986,340	-18,013,954	10.9%
% /Ingresos Operacionales	-73.1%	-74.7%		-74.6%	-75.5%	
Utilidad bruta	3,569,347	3,003,042	18.9%	6,807,294	5,831,635	16.7%
% /Ingresos Operacionales	26.9%	25.3%		25.4%	24.5%	
Gastos de administración y ventas	-2,510,437	-2,307,080	8.8%	-5,074,179	-4,593,834	10.5%
% /Ingresos Operacionales	-18.9%	-19.4%		-18.9%	-19.3%	
Depreciaciones y amortizaciones	-245,382	-221,982	10.5%	-494,328	-420,750	17.5%
% /Ingresos Operacionales	-1.8%	-1.9%		-1.8%	-1.8%	
Total GA&V	-2,755,819	-2,529,062	9.0%	-5,568,507	-5,014,584	11.0%
% of Net Revenues	-20.8%	-21.3%		-20.8%	-21.0%	
Utilidad Operacional recurrente (ROI)	813,528	473,980	71.6%	1,238,787	817,051	51.6%
% /Ingresos Operacionales	6.1%	4.0%		4.6%	3.4%	
Ingresos y gastos no recurrentes	-192,294	-131,123	46.7%	-197,180	-216,619	-9.0%
% /Ingresos Operacionales	-1.4%	-1.1%		-0.7%	-0.9%	
Utilidad Operacional (EBIT)	621,235	342,858	81.2%	1,041,608	600,433	73.5%
% /Ingresos Operacionales	4.7%	2.9%		3.9%	2.5%	
Resultado financiero neto	-280,043	-320,761	-12.7%	-560,099	-563,548	-0.6%
% /Ingresos Operacionales	-2.1%	-2.7%		-2.1%	-2.4%	
Ingreso de asociadas & joint ventures	-12,946	17,814	N/A	-33,283	36,979	N/A
% /Ingresos Operacionales	-0.1%	0.2%		-0.1%	0.2%	
Utilidad antes de impuestos	328,246	39,911	N/A	448,226	73,864	N/A
% /Ingresos Operacionales	2.5%	0.3%		1.7%	0.3%	
Provisión de Impuestos	-42,200	-48,935	-13.8%	-95,473	-43,225	N/A
% /Ingresos Operacionales	-0.3%	-0.4%		-0.4%	-0.2%	
Utilidad Neta	286,046	-9,024	N/A	352,753	30,639	N/A
% /Ingresos Operacionales	2.2%	-0.1%		1.3%	0.1%	
Utilidad Neta de operaciones discontinuas	-6,468	-408,538	-98.4%	116,707	-522,052	N/A
% /Ingresos Operacionales	0.0%	-3.4%		0.4%	-2.2%	
Interés minoritario	-210,315	369,109	N/A	-407,790	443,720	N/A
% /Ingresos Operacionales	-1.6%	3.1%		-1.5%	1.9%	
Utilidad Neta	69,263	-48,453	N/A	61,670	-47,693	N/A
% /Ingresos Operacionales	0.5%	-0.4%		0.2%	-0.2%	
EBITDA Recurrente	1,058,910	695,962	52.2%	1,733,115	1,237,801	40.0%
% /Ingresos Operacionales	8.0%	5.9%		6.5%	5.2%	
EBITDA	866,617	564,840	53.4%	1,535,936	1,021,183	50.4%
% /Ingresos Operacionales	6.5%	4.8%		5.7%	4.3%	

2. Balance General Consolidado

Balance General Consolidado (En millones de COP)	Jun 2017	Dic 2016	Var %
ACTIVOS	58,625,795	62,497,566	-6.2%
Activo corriente	28,157,876	32,644,699	-13.7%
Caja y equivalentes de caja	3,366,152	6,117,844	-45.0%
Inventarios	5,749,105	5,778,173	-0.5%
Cuentas comerciales por cobrar	1,001,444	1,132,750	-11.6%
Activos por impuestos	608,039	891,790	-31.8%
Activos no corrientes mantenidos para la venta	17,057,663	18,429,787	-7.4%
Otros	375,473	294,355	27.6%
Activos no corrientes	30,467,919	29,852,867	2.1%
Plusvalía	5,668,921	5,616,136	0.9%
Otros activos intangibles	5,644,537	5,663,422	-0.3%
Propiedades, planta y equipo	12,096,870	12,256,656	-1.3%
Propiedades de Inversión	1,945,025	1,843,593	5.5%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	925,629	1,068,087	-13.3%
Activo por impuestos diferidos	1,560,137	1,456,866	7.1%
Activos por impuestos	1,178,457	581,947	102.5%
Otros	1,448,343	1,366,160	6.0%

Balance General Consolidado (En millones de COP)	Jun 2017	Dic 2016	Var %
PASIVOS	38,914,310	43,386,357	-10.3%
Pasivo corriente	25,734,562	30,870,203	-16.6%
Cuentas por pagar	8,936,032	11,537,028	-22.5%
Obligaciones financieras	2,709,147	2,963,111	-8.6%
Otros pasivos financieros	199,847	805,413	-75.2%
Pasivo no corrientes mantenidos para la venta	13,000,072	14,592,207	-10.9%
Pasivos por impuestos	425,948	320,023	33.1%
Otros	463,516	652,421	-29.0%
Pasivos no corrientes	13,179,748	12,516,154	5.3%
Cuentas por pagar	52,560	42,357	24.1%
Obligaciones financieras	4,151,335	4,354,879	-4.7%
Otras provisiones	2,448,618	2,706,629	-9.5%
Pasivos por impuestos diferidos	2,905,416	2,965,586	-2.0%
Pasivos por impuestos	723,728	502,452	44.0%
Otros	2,898,091	1,944,251	49.1%
Patrimonio	19,711,485	19,111,209	3.1%
Participaciones no controladoras	11,856,099	11,389,522	4.1%
Patrimonio de los accionistas	7,855,386	7,721,687	1.7%

3. Flujo de Caja consolidado

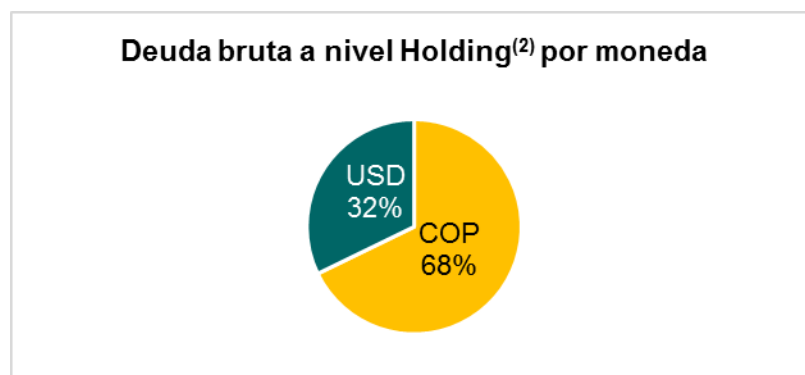
Estado de Flujos de Efectivo resumido	1S17	1S16	% Var
Ganancia (pérdida)	469,460	- 491,413	-195.53%
Total ajustes para conciliar la ganancia (pérdida)*	- 4,269,896	- 6,401,758	-33.3%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	- 3,735,445	- 7,028,641	-46.9%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	- 842,835	- 665,048	26.7%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	- 1,189,732	1,055,391	-212.7%
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	- 5,768,012	- 6,638,298	-13.11%
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	- 2,931	746,486	-100.4%
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	- 5,770,943	- 5,891,812	-2.05%
Efectivo al principio del período de activos no corrientes mantenidos para la venta	3,710,833	-	
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	6,117,844	10,068,717	-39.24%
Efectivo al final del período de activos no corrientes mantenidos para la venta	691,582	-	
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo	3,366,152	4,176,905	-19.41%

4. Deuda por país, moneda y vencimiento

Deuda neta por país

30 Junio de 2017 (millones de pesos)	Colombia	Uruguay	Brasil	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	1,083,635	390,523	1,382,243	52,593	2,908,994
Deuda de largo plazo	3,572,423	- 0	3,364,779	-	6,937,203
Total deuda bruta ⁽¹⁾	4,656,058	390,523	4,747,022	52,593	9,846,197
Efectivo y equivalentes de efectivo	1,060,055	99,912	2,186,112	20,072	3,366,152
Deuda Neta	3,596,003	290,611	2,560,910	32,522	6,480,045

(1) Deuda sin garantías contingentes y cartas de crédito



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

Deuda bruta a nivel Holding, por vencimiento

30 Junio de 2017 (millones de pesos)	Valor nominal ⁽³⁾	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	30/06/2017 ⁽³⁾
Largo plazo	1,850,000	Variable	Agosto 2025	1,655,010
Mediano plazo COP	838,000	Variable	Diciembre 2020	838,000
Mediano plazo- Bilateral	158,380	Fija	Abril 2019	158,380
Mediano plazo- USD	1,367,217	Variable	Diciembre 2018	1,367,217
Crédito rotativo - Sindicado	500,000	Variable	Agosto 2018	300,000
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Agosto 2018	100,000
Corto plazo - Bilateral USD	82,033	Variable	Agosto 2017 ⁽⁴⁾	82,033
Total deuda bruta	4,895,630			4,500,640

(3) Los créditos en USD fueron convertidos a COP utilizando la tasa de cierre del Banco de la República a junio 30 de 2017 (3,038,26)

(4) Con opción de extenderlo hasta 18 meses

5. P&G y Capex por país

	Colombia	Brazil	Uruguay	Argentina	Consolidado
En millones de pesos colom	2T17	2T17	2T17	2T17	2T17
Ingresos Operacionales	2,643,235	9,687,901	610,101	330,401	13,267,721
Utilidad Bruta	647,472	2,614,470	201,964	106,307	3,569,347
<i>% Ing Operacionales</i>	<i>24.5%</i>	<i>27.0%</i>	<i>33.1%</i>	<i>32.2%</i>	<i>26.9%</i>
Gastos de administración y ventas	-524,148	-1,727,062	-162,588	-97,507	-2,510,437
<i>% Ing Operacionales</i>	<i>-19.8%</i>	<i>-17.8%</i>	<i>-26.6%</i>	<i>-29.5%</i>	<i>-18.9%</i>
Depreciaciones y amortizaciones	-61,021	-174,163	-6,163	-4,035	-245,382
Total Gastos de administración y ventas	-585,169	-1,901,225	-168,751	-101,542	-2,755,819
<i>% Ing Operacionales</i>	<i>-22.1%</i>	<i>-19.6%</i>	<i>-27.7%</i>	<i>-30.7%</i>	<i>-20.8%</i>
Utilidad Operacional recurrente	62,303	713,245	33,213	4,765	813,528
<i>% Ing Operacionales</i>	<i>2.4%</i>	<i>7.4%</i>	<i>5.4%</i>	<i>1.4%</i>	<i>6.1%</i>
Ingresos y gastos no recurrentes	-16,832	-176,869	382	990	-192,294
Utilidad Operacional (EBIT)	45,471	536,376	33,595	5,756	621,235
<i>% Ing Operacionales</i>	<i>1.7%</i>	<i>5.5%</i>	<i>5.5%</i>	<i>1.7%</i>	<i>4.7%</i>
EBITDA recurrente	123,324	887,408	39,376	8,800	1,058,910
<i>% Ing Operacionales</i>	<i>4.7%</i>	<i>9.2%</i>	<i>6.5%</i>	<i>2.7%</i>	<i>8.0%</i>
EBITDA	106,492	710,539	39,758	9,791	866,617
<i>% Ing Operacionales</i>	<i>4.0%</i>	<i>7.3%</i>	<i>6.5%</i>	<i>3.0%</i>	<i>6.5%</i>
Resultado financiero neto	-104,818	-171,162	2,223	-6,251	-280,043

CAPEX (en millones)					
En Pesos	84,703	293,179	11,723	9,913	399,519
<i>En moneda local</i>	<i>84,703</i>	<i>319</i>	<i>114</i>	<i>53</i>	

Nota: Las cifras consolidadas incluyen eliminaciones y ajustes

6. Análisis de Suma de partes

(Millones de pesos)	Ingresos Operacionales 12M ⁽¹⁾	EBITDA recurrente 12M	Utilidad Operacional recurrente 12M	Deuda Neta (Ultimo trimestre) ⁽²⁾	Participación accionaria de Éxito	Valor de mercado de la participación ⁽³⁾
Colombia	11,321,710	752,847	515,354	-3,596,083	100%	
Brasil	43,924,220	2,492,019	1,764,465	-2,560,910	18.71%	2,990,040
Uruguay	2,515,676	189,995	167,614	-290,611	62.5%-100% ⁽⁴⁾	
Argentina	1,404,714	66,123	51,356	-32,522	100%	
Total	59,166,320	3,500,984	2,498,789	-6,480,125		

(1) No incluye eliminaciones entre compañías

(2) Deuda bruta (sin garantías contingentes y cartas de crédito) - Efectivo

(3) Capitalización de mercado de GPA al 30/06/2017

(4) Éxito posee el 100% de Devoto y el 62.5% de Disco

7. Estado de Resultados de Almacenes Éxito S.A.

	2T17	2T16	2T17/16	1H17	1H16	1H17/1H16
	Millones de pesos	Millones de pesos		Millones de pesos	Millones de pesos	
Ingresos Operacionales	2,593,084	2,643,907	-1.9%	5,242,734	5,360,356	-2.2%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	607,741 23.4%	642,367 24.3%	-5.4%	1,252,335 23.9%	1,278,932 23.9%	-2.1%
Gastos de Administración y Ventas <i>GA&V/Ingresos Operacionales</i>	-579,511 -22.3%	-535,536 -20.3%	8.2%	-1,152,033 -22.0%	-1,084,970 -20.2%	6.2%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	28,230 1.1%	106,831 4.0%	-73.6%	100,302 1.9%	193,962 3.6%	-48.3%
Utilidad Operacional (Ebit) <i>Margen operacional</i>	15,394 0.6%	109,487 4.1%	-85.9%	52,940 1.0%	137,083 2.6%	-61.4%
Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito <i>Margen neto</i>	69,263 2.7%	-45,635 -1.7%	N/A	61,670 1.2%	-44,688 -0.8%	N/A
EBITDA recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	81,155 3.1%	165,140 6.2%	-50.9%	206,787 3.9%	306,477 5.7%	-32.5%
EBITDA <i>Margen EBITDA</i>	68,319 2.6%	167,796 6.3%	-59.3%	159,425 3.0%	249,598 9.4%	-36.1%

- Los **Ingresos Operacionales** disminuyeron 1.9% en 2T17 y 2.2% en 1S17. Las ventas netas reflejaron el débil consumo y la desaceleración de la inflación especialmente de alimentos (14.3% en 2T16 a 1.4% en 2T17). Otros ingresos operacionales representaron 3.5% como porcentaje de los Ingresos Operacionales en 2T17 y registraron un 9.2% de incremento principalmente por el gran aporte de los negocios inmobiliarios.

- El **margen bruto** se vio favorecido por los esfuerzos para mejorar la productividad principalmente por los menores niveles de merma y la mayor contribución del negocio inmobiliario los cuales fueron compensados por una base no comparable derivada de la venta de un activo y del fee pagado a Éxito en 2T16 por la cancelación del acuerdo con Ripley. Adicionalmente, los ingresos del negocio financiero se han reducido significativamente comparado con el año anterior, reflejando el débil consumo y la tendencia de endeudamiento este año.
- **Gastos de Administración y Ventas** reflejaron la mayor inflación en 2016 (5.75%) versus la tendencia año corrido (3.99%) la cual afectó la base de gastos en 2017 así como el incremento del salario mínimo por encima de la inflación del 7%.
- **Margen de Utilidad Operacional recurrente** y de **EBITDA recurrente** reflejó la debilidad de las ventas y los mayores gastos derivados de la deceleración de la inflación.

8. Balance General de Almacenes Éxito S.A.

Balance General Almacenes Éxito	Jun 2017	dic-16	Var %
ACTIVOS	15,451,280	15,450,108	0.0%
Activo corriente	2,503,470	2,695,276	-7.1%
Caja y equivalentes de caja	894,349	1,098,825	-18.6%
Inventarios	1,217,439	1,077,659	13.0%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	145,195	183,330	-20.8%
Activos por impuestos	85,561	191,292	-55.3%
Otros	160,926	144,170	11.6%
Non-current Assets	12,947,810	12,754,832	1.5%
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	165,809	174,413	-4.9%
Propiedades, planta y equipo	2,444,465	2,497,016	-2.1%
Propiedades de Inversión	418,939	312,047	34.3%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	8,358,085	8,207,810	1.8%
Otros	107,435	110,469	-2.7%

Balance General Almacenes Éxito	Jun 2017	dic-16	Var %
PASIVOS	7,595,894	7,728,421	-1.7%
Pasivo corriente	3,909,989	3,930,675	-0.5%
Cuentas por pagar	2,430,372	2,968,282	-18.1%
Obligaciones financieras	1,029,832	469,362	119.4%
Otros pasivos financieros	33,667	87,457	-61.5%
Pasivos por impuestos	38,115	43,920	-13.2%
Otros	378,003	361,654	4.5%
Pasivos no corrientes	3,685,905	3,797,746	-2.9%
Cuentas por pagar	3,502,533	3,499,454	0.1%
Otras provisiones	21,240	23,093	-8.0%
Pasivos por impuestos diferidos	75,027	201,049	-62.7%
Otros	87,105	74,150	17.5%
Patrimonio	7,855,386	7,721,687	1.7%

9. Indicadores Financieros

	Indicadores a nivel consolidado		Indicadores a nivel holding	
	Junio 2017	Diciembre 2016	Junio 2017	Diciembre 2016
Activos/Pasivos	1.51	1.44	2.03	2.00
Liquidez (Activo corriente/Pasivo corriente)	1.09	1.06	0.64	0.69

10. Número de almacenes y área de ventas

Almacenes y área de ventas	Alm	Área de ventas (m2)
Colombia		
Éxito	263	633,876
Carulla	100	84,962
Surtimax	137	77,303
Super Inter	67	61,425
Surtimayorista	1	2,093
Total Colombia	568	859,659
Uruguay		
Devoto	50	37,659
Disco	29	31,446
Geant	2	16,439
Total Uruguay	81	85,544
Brasil		
Pao de Acucar	185	238,397
Extra hiper	119	726,831
Extra super	194	222,148
Minimercado Extra	197	49,932
Minuto Pao de Acucar	79	18,723
Assaí	110	438,859
Total Brasil	884	1,694,890
Argentina		
Libertad	15	107,251
Mini Libertad	15	2,446
Total Argentina	30	109,697
TOTAL	1,563	2,749,790

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 contenida

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”.
