

Almacenes Éxito S.A.

Resultados Financieros Consolidados

4T17

Para el cuarto trimestre y acumulado a Diciembre 31 de 2017

Envigado, Colombia, febrero 21 de 2018. 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 Diciembre 31 de 2017. Todas las cifras están expresada en millones de Pesos Colombianos.

Crecimiento sólido del margen atribuido a los esfuerzos en productividad y el desempeño internacional

HECHOS DESTACADOS

Operacionales

- Diversificación regional y sus resultados positivos impulsaron los resultados consolidados.
- Annual run rate from synergies of USD100M vastly surpassed the initial target of USD50M.
- CapEx consolidado de \$554.000 millones en 4T17y \$2.2 B en 2017 (60% para expansión).
- Fortalecimiento continuo del Omni canal y monetización del tráfico como iniciativas estratégicas.

Financieros

- **Ventas Netas** totalizaron \$15.4 billones en 4T17 y \$55.5 billones en 2017 impulsadas principalmente por las operaciones internacionales y el crecimiento doble dígito de los otros ingresos operacionales.
- **EBITDA Recurrente** aumentó 17.3% a \$1.2 billones en 4T17 y 24.4% a \$3.6 billones para un margen de 6.4% en 2017.
- **Utilidad Operacional Recurrente** alcanzó \$2.5 billones para un margen del 4.6% en 2017.
- **Utilidad Neta del Grupo** aumentó 5 veces alcanzando \$217,713 millones en 2017 de \$43,528 millones en 2016.
- Ejecutado el **Plan de reperfilación** de la deuda.

Perspectivas

- Beneficios recurrentes de sinergias de aproximadamente USD120 M
- Recuperación económica esperada en el mediano plazo en Colombia y Argentina.
- Foco en actividades de control de costos y gastos.
- Expansión en formatos de alto retorno tales como el cash and carry en Brasil y Colombia.
- Alto potencial de las conversiones y renovaciones de almacenes premium.

"La decisión estratégica de la diversificación internacional del Grupo Éxito mostró resultados positivos con la captura de sinergias por 100 millones de dólares en la región, la contribución de la operación en Brasil y la consolidación del modelo dual Inmobiliario en Argentina. El ambiente competitivo en Colombia es dinámico y lo estamos enfrentando con estrategias innovadoras y actividades en comercio electrónico, la expansión del formato Cash & Carry bajo la marca Surtimayorista, el modelo Fresh Market y la monetización del tráfico a través de los negocios complementarios. Grupo Éxito continúa como la plataforma líder de venta de alimentos en Sur América " **Carlos Mario Giraldo Moreno, CEO Grupo Éxito.**

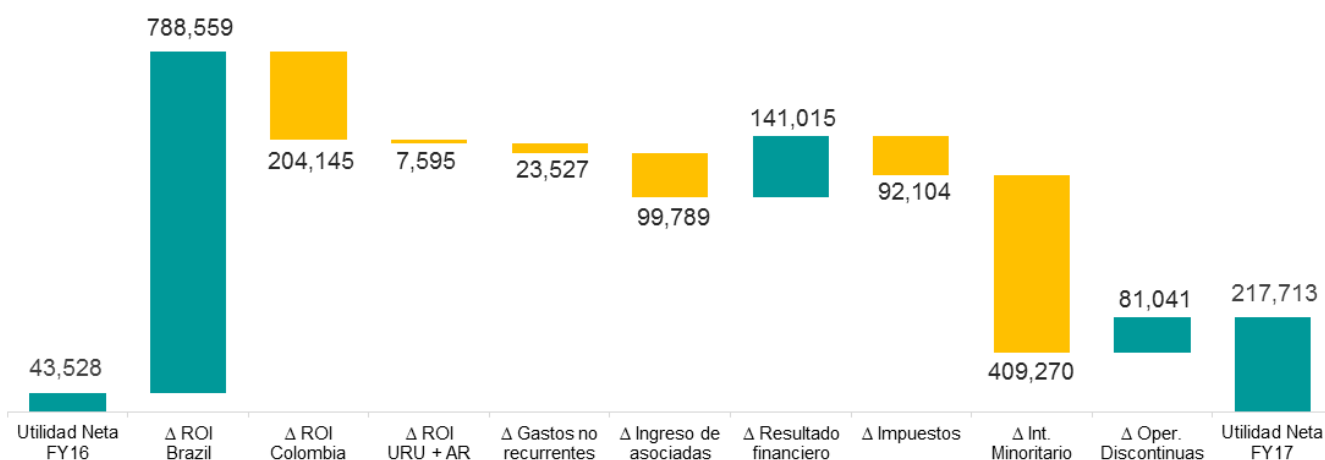
I. Desempeño Financiero y Operacional Consolidado

Estado de Resultados Consolidado	4T17	4T16	%Var	2017	2016	%Var
	Millones de pesos	Millones de pesos		Millones de pesos	Millones de pesos	
Ingresos Operacionales	15,729,626	14,938,123	5.3%	56,442,803	51,606,955	9.4%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	4,029,674 25.6%	3,664,217 24.5%	10.0%	14,030,623 24.9%	12,529,515 24.3%	12.0%
Gastos de Administración y Ventas <i>GA&V/Ingresos Operacionales</i>	-3,083,570 -19.6%	-2,866,878 -19.2%	7.6%	-11,431,648 -20.3%	-10,507,359 -20.4%	8.8%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	946,104 6.0%	797,339 5.3%	18.7%	2,598,975 4.6%	2,022,156 3.9%	28.5%
Utilidad Operacional (Ebit) <i>Margen operacional</i>	799,333 5.1%	604,528 4.0%	32.2%	2,131,563 3.8%	1,578,271 3.1%	35.1%
Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito <i>Margen neto</i>	187,374 1.2%	191,499 1.3%	N/A	217,713 0.4%	43,528 0.1%	N/A
EBITDA recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	1,214,818 7.7%	1,035,230 6.9%	17.3%	3,618,060 6.4%	2,908,350 5.6%	24.4%
EBITDA <i>Margen EBITDA</i>	1,068,047 6.8%	842,419 5.6%	26.8%	3,150,648 5.6%	2,464,465 4.8%	27.8%
Utilidad bruta excluyendo ajuste <i>Margen bruto excluyendo ajuste</i>	3,706,966 23.6%	3,664,217 24.5%	1.2%	13,379,658 23.7%	12,276,686 23.8%	9.0%
EBITDA recurrente excluyendo ajuste <i>Margen EBITDA recurrente excluyendo ajuste</i>	892,110 5.7%	1,035,230 6.9%	-13.8%	2,967,095 5.3%	2,655,521 5.1%	11.7%

(1) Cifras excluyendo los efectos no recurrentes del impacto del incendio en el CD Osasco en Diciembre de 2017 y los créditos fiscales (reembolso de ICMS ST basado en la diferencia de la utilidad presuntiva y el margen de utilidad gravable). Nota: No incluyen las cifras de las operaciones de Vía Varejo y Cnova N.V. (clasificadas como operaciones discontinuas).

- **Ingresos operacionales consolidados** aumentaron 5.3% en 4T17 y 9.4% en 2017, beneficiados por el aumento de las ventas de las 3 operaciones internacionales y el crecimiento doble dígito de los otros ingresos operacionales impulsados principalmente por la contribución de los Negocios Complementarios particularmente del inmobiliario tanto en Colombia como en Argentina. Las **Ventas consolidadas** totalizaron \$55.6 billones en 2017 con un aumento del 9.2%.
- **Utilidad Bruta** en 2017 aumentó 12.0% y el margen en 60 pb principalmente por un menor costo asociado a las ventas producto de la integración de las unidades de negocio y compras conjuntas en los países.
- **Gastos de administración y ventas** en 2017 aumentaron por debajo de las ventas con una disminución de 10 pb como porcentaje de los Ingresos operacionales comparados con el mismo período del año anterior, reflejando el resultado satisfactorio de los esfuerzos de productividad y otras iniciativas de ahorro en costos que compensaron el efecto de una mayor inflación del año anterior en la región la cual generó mayores niveles de salarios, costos de ocupación y de servicios públicos.
- **Utilidad operacional recurrente** aumentó 18.7% en 4T17 y 28.5% en 2017. El margen creció 70 puntos básicos en ambos períodos comparados con los mismos de 2016, impulsados principalmente por el Desempeño sólido de nuestra operación en Brasil.
- **Margen de EBITDA recurrente** mejoró 80 pb en 4T17 y 2017.

- La **Utilidad Neta consolidada atribuible al Grupo** en 2017 fue de \$217.713 millones la cual se compara con los \$43.528 obtenidos en el mismo trimestre de 2016.



La **Utilidad Neta** del Grupo mejoró 5 veces comparado con 2016, principalmente por:

- El sólido Desempeño de nuestras operaciones en Brasil.
- Los esfuerzos en productividad a través de todos los países de la región.
- Reducción de los gastos por interés.

Utilidad por acción (EPS)

- La utilidad diluida por acción fue de \$486,40.

Capex

- El nivel de **inversiones consolidado** fue de \$554.000 M en 4T17 y de \$2.2 Bn en 2017 de los cuales el 60% fue para expansión.
- En Colombia, las inversiones totalizaron \$415.000 M en 2017 de los cuales cerca del 52% correspondió a proyectos inmobiliarios incluyendo la construcción de Viva Envigado y Viva Tunja.

Expansión Retail

- La Compañía abrió 24 almacenes (11 de conversiones) en 4T17. Colombia: 2 Éxito y 4 Surtimayorista (3 de conversiones). En Brasil, la Compañía abrió 1 Minuto Pão de Açúcar, 11 almacenes Assaí (8 convertidos de Extra Hiper) y 1 Pao de Açúcar. En Uruguay se abrieron 5 almacenes Devoto Express.
- Como resultado neto, Grupo Éxito finalizó el año con 1.573 almacenes de alimentos (+69 alm), geográficamente diversificados:

574 en Colombia (+27 alm), 882 en Brasil (+29 alm), 88 en Uruguay (+9 alm) y 29 en Argentina (+4 alm). Los

almacenes en Brasil no incluyen farmacias, estaciones de gasolina y los de las operaciones discontinuas de Via Varejo. El área de ventas consolidado de la Compañía alcanzó los 2.8 millones de metros cuadrados.

Expansión en Real Estate

- En Colombia, la Compañía avanzó en la construcción de Viva Envigado, el cual ha avanzado un 65% y Viva Tunja al 41%. La apertura de estos centros comerciales se espera para el 4T18.
- En Argentina, Paseo San Juan reabrió a mediados de Octubre y Paseo Rivera Indarte en Diciembre de 2017. Ambos proyectos agregaron 10.000 m² de área arrendable, terminando el año con un total de 170.000 m² de área arrendable.

Actividades estratégicas

Resultados sobresalientes del plan de Sinergias:

Beneficios recurrentes de sinergias por USD100M sobrepasando de lejos la meta inicial de USD50M:

- ✓ 28 Iniciativas (vs 19 reportadas al 3T17).
- ✓ Compras conjuntas +3x en volumen vs 2016, ahorros a nivel del costo (5% al 15%).
- ✓ Expansión en formatos clave: Col, Bra: Cash & Carry; Uru: Proximidad.
- ✓ Modelo textil implementado en 4 países.
- ✓ Modelo FreshMarket implementado en 16 almacenes.

Expansión en Formatos clave:

- ✓ Expansión rentable en todos los países.
- ✓ Cash & Carry: 28 almacenes entre aperturas y conversiones (8 en Col, 20 en Bra).
- ✓ Proximidad: 23 aperturas (Col: 4 Express; Bra: 6 Minuto Pao de Açúcar; Uru: 9 Devoto Express; Arg: 4 Petit Libertad).

Actividades para la monetización del tráfico:

- ✓ “Puntos Colombia” alianza en Colombia y lanzamiento de “Meu Desconto” en Brasil.
- ✓ Modelo dual Retail - Real Estate y expansión de Viva Malls.

Logros en Sostenibilidad

- ✓ Grupo Éxito fue ratificado por quinto año en el DJS Index para Mercados Emergentes.
- ✓ Fundación Éxito benefició a 51.000 niños.

II. Desempeño Financiero y Operacional por País

Ventas Netas – Colombia

En M COP	4T17			Ajustadas por efecto calendario ⁽¹⁾		2017			Ajustadas 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	2,934,445	-5.0%	-7.2%	-4.1%	-6.2%	10,623,405	-3.5%	-4.9%	-3.1%	-4.5%
Éxito	2,043,162	-6.0%	-7.1%	-4.6%	-5.8%	7,282,529	-2.8%	-4.3%	-2.5%	-4.0%
Carulla	407,854	-5.0%	-4.9%	-4.7%	-4.7%	1,504,340	-4.2%	-4.6%	-3.8%	-4.2%
Surtimax + Super Inter	376,588	-10.9%	-11.2%	-10.8%	-11.1%	1,514,283	-8.1%	-8.8%	-7.7%	-8.4%
B2B(2) + Other	106,841	63.4%	0.0%	63.4%	0.0%	322,253	10.5%	4.5%	10.5%	4.5%

(1) % Var. Ventas Netas y SSS excluyendo un efecto calendario de -1.0% en 4T17 y -0.4% en el año

(2) SM&SI: Marcas Surtimax y Super Inter.

(3) B2B: Ventas de Aliados, Institucionales, Terceros y Surtimayorista.

- El ambiente macro en Colombia en 2017 fue mixto; el país continuó enfrentando unos niveles negativos de confianza del consumidor (-6%) afectados por la reforma tributaria de 2016 así como por un alto desempleo (9.4%) comparado con el mismo período del año anterior. Colombia experimentó una incertidumbre política derivada de los escándalos de corrupción los cuales retrasaron el plan de infraestructura del gobierno y la inyección de fondos a la economía. Desde un punto de vista positivo, las tasas de interés disminuyeron 275 pb a 4.75% en 2017, la inflación se desplomó 166 pb (el componente alimentos en 530 pb) y hubo una tendencia del consumo menos negativa. Sin embargo, las ventas de retail continuaron reflejando los niveles débiles de consumo interno en 2017 a pesar de entrar en una fase de recuperación registrando un crecimiento de 0.08% al excluir gasolina y vehículos.
- Las **Ventas Netas** de Grupo Éxito en Colombia alcanzaron \$2.9 billones y sufrieron una contracción anual de 4.1% en 4T17 y para el año 2017 alcanzaron \$10.6 billones con una disminución de 3.1%, ambos períodos ajustados por el efecto calendario. Las Ventas Netas reflejaron la medición de canastas de Nielsen de -2.8% en el total del mercado retail a Diciembre de 2017, lo cual significa una contracción de la demanda y un efecto negativo en los volúmenes. Adicionalmente, los más bajos niveles de inflación (4.09% en 2017 va 5.75% en 2016), afectaron principalmente el componente de alimentos (-530 pb a 1.92%) considerando la gran porción de alimentos dentro de las ventas anuales de la Compañía (72.2%).
- La participación en la mezcla de ventas del 4T17 de la categoría de alimentos permaneció estable con el 69% comparada con el mismo período del año anterior. Para el año 2017, ésta decreció 70 puntos básicos y la categoría de no alimentos reportó una mayor participación de textiles y productos de la categoría electrónica. Del lado positivo, las ventas netas anuales se beneficiaron de la apertura de 27 almacenes, especialmente por la expansión del formato Cash & Carry así como del sólido crecimiento del omnicanal (+19%) y su mayor contribución a las ventas (cerca de \$270.000 millones).
- Las Ventas mismos metros en Colombia** disminuyeron 6.2% en 4T17 y en 4.5% en 2017, ajustadas por efecto calendario. Las ventas mismos metros reflejaron la menor inflación especialmente en las categorías de alimentos teniendo en cuenta el peso de esta categoría en las ventas de la Compañía.
- El segmento **Éxito** representó aproximadamente el 70% de la mezcla de ventas en Colombia y experimentó un decrecimiento de ventas del 4.6% en 4T17 ajustadas por efecto calendario. En 2017, este segmento representó aproximadamente 69% en Colombia con un decrecimiento del 2.5% en las ventas, ajustadas por efecto calendario. Las ventas mismos metros del segmento Éxito fueron negativas en 5.8% en el 4T17 y 4.0% en 2017, ajustadas

también por efecto calendario. El desempeño de este segmento en 2017 se benefició del crecimiento doble dígito medio en la categoría hogar, compensada por el 62% de la mezcla de ventas de alimentos afectadas por los bajos niveles de inflación.

- **Carulla, Surtimax y Super Inter** cada uno representaron aproximadamente 14% de la mezcla de ventas en 2017. Su desempeño estuvo afectado significativamente por una inflación de alimentos más baja considerando la alta contribución de esta categoría en sus ventas (aproximadamente el 98%).
- En **Carulla**, las ventas se contrajeron 4.7% en 4T17 y 3.8% en 2017. A nivel de ventas mismos metros la disminución fue de 4.7% y 4.2% respectivamente, ajustadas por efecto calendario. A pesar de esto, la marca continuó registrando saludables márgenes EBITDA doble dígito.
- **Surtimax y Super Inter** experimentaron menores ventas en 4T17 de 10.8% de 11.1% en ventas mismos metros, ambos ajustados por efecto calendario. Para el año 2017 las ventas disminuyeron en 7.7% y 8.4% en mismos metros, ajustadas por efecto calendario. Super Inter y Surtimax fueron rentables a nivel operacional, como resultado del plan de expansión bien diseñado de la Compañía, el cual no fue el caso de otras compañías del sector las cuales experimentaron una expansión no rentable.
- Las ventas de los segmentos **B2B y Otros** incrementaron su contribución a la mezcla en Colombia en 150 pb a 3.6% en 4T17 y en 30 pb a 3.0% en 2017. Las ventas en este segmento aumentaron 63.4% en 4T17 y 10.5% en 2017, claramente beneficiadas por los ingresos de 9 almacenes Surtimayorista, cuya marca creció más de 2 veces después de las conversiones; adicionalmente las ventas aumentaron 81.8% en 4T17 y 52.5% en 2017.

Desempeño Operacional en Colombia

Colombia	4T17	4T16	4T17/16	2017	2016	2017/16
	En M COP	En M COP		En M COP	En M COP	
Ventas Netas	2,934,445	3,089,740	-5.0%	10,623,405	11,004,295	-3.5%
Otros Ingresos	140,483	114,910	22.3%	487,603	423,457	15.1%
Ingresos Operacionales	3,074,928	3,204,650	-4.0%	11,111,008	11,427,752	-2.8%
Utilidad Bruta <i>Margen bruto</i>	765,560 24.9%	838,912 26.2%	-8.7%	2,737,702 24.6%	2,858,252 25.0%	-4.2%
Gastos de Adm y Ventas <i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	-590,024 -19.2%	-590,552 -18.4%	-0.1%	-2,357,793 -21.2%	-2,274,198 -19.9%	3.7%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	175,536 5.7%	248,360 7.7%	-29.3%	379,909 3.4%	584,054 5.1%	-35.0%
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	244,155 7.9%	306,364 9.6%	-20.3%	632,769 5.7%	822,975 7.2%	-23.1%

(1) El perímetro Colombiano incluye la consolidación de Almacenes Exito S.A. y sus subsidiarias en el país. Nota: Las diferencias en la base de 2016 están relacionadas con los ajustes contables no recurrentes relacionados con los procesos de la cadena logística que fueron previamente contabilizados como gastos y ahora se contabilizan a nivel del costo, con el fin de homogenizar los procesos de consolidación en todas las operaciones.

- **Ingresos Operacionales** trimestrales decrecieron 4.0% en 4T17 y 2.8% en 2017 en medio de un sólido crecimiento de los negocios complementarios, compensando el efecto negativo de una menor inflación sobre las Ventas netas.
- **Otros Ingresos** representaron 4.6% y 4.4%, como porcentaje de las Ventas Netas en 4T17 y 2017 y crecieron 22.3% y 15.1% respectivamente. La ganancia de 70 puntos básicos se deriva principalmente del desempeño del negocio inmobiliario que creció 25% y representó un tercio de los otros ingresos operacionales.
- **Margen bruto** más de la mitad del decrecimiento está relacionado con un ajuste contable realizado en la base de 2016. Con el fin de homogenizar el proceso de consolidación en todas las operaciones, hubo un ajuste a las actividades de la cadena logística las cuales habían sido previamente contabilizadas como gastos y ahora se registran a nivel del costo. El margen bruto decreció 128 pb en 4T17 y 37 pb en 2017 como porcentaje de los Ingresos Operacionales relacionados con condiciones macro en Colombia y la agresividad en precios y la estrategia de expansión no rentable de los formatos de descuento en el país.
- **Los gastos de administración y ventas** en Colombia registraron una leve disminución en 4T17 relacionadas con el ajuste contable mencionado anteriormente y aumentaron 3.7% en el año 2017. Este aumento anual reflejó los esfuerzos internos consistentes a pesar de la presión en la estructura por el alto índice de inflación visto en 2016 (5.75% y el aumento del salario mínimo de 7%).
- **El margen operacional recurrente** fue de 5.7% en 4T17 y 3.4% en 2017. El **margen de EBITDA recurrente** en Colombia fue de 7.9% en 4T17 y de 5.7% en 2017. Los márgenes reflejaron los esfuerzos en productividad y menores gastos compensados por un débil consumo, el efecto de la desaceleración de la inflación sobre las ventas netas y las presiones en costos, así como la preferencia por precio de los consumidores en el país.

Estrategias en Colombia

- **Expansión del formato Cash & Carry:** 9 almacenes Surtimayorista operando para competir tanto con el mercado formal como el informal. Surtimayorista registró sólidas ventas de más de 2 veces posteriores a las conversiones, una evidencia de que nuestra propuesta de valor fue bien recibida y en línea con las expectativas. El formato opera con bajos costos y requerimientos de CapEx, impulsando sólidos retornos. Es importante mencionar una vez más que esta expansión rentable se compara favorablemente con la masiva expansión aún no rentable de otros discounters en Colombia.
- **Productos insuperables:** Estrategia que garantiza el menor precio en el mercado con un portafolio de cerca de 200 productos básicos de calidad, con el propósito de competir en el mercado del bajo costo.
- **Modelo “Fresh Market”:** para innovar la categoría de frescos de Carulla, renovar los almacenes y mejorar su presentación interior. Adicionalmente incluye actividades digitales innovadoras como aplicaciones, la mejora en la experiencia de servicio al cliente y el fortalecimiento de la oferta de productos clave tales como eventos de vino, pasta, quesos, café y teatro, relacionados todos con la marca premium.
- **Omnicanal:** Es la plataforma más fuerte de e-commerce en el país, la cual incluye:
 - **Sitios Web:** exito.com y carulla.com para las categorías de alimentos y no alimentos y bronzini.com y arkitekt.com para prendas de vestir. Grupo Éxito es el líder del Comercio electrónico en el país con más de 51 millones de visitas y 837.000 órdenes por año.
 - **Aplicaciones Móviles:** con exito.com and carulla.com, enfocado en ventas de alimentos con eficiencias logísticas.
 - **Market Place:** para mejorar la experiencia de compra del cliente incluyendo múltiples vendedores y

aumentando la cantidad de transacciones a través del sitio web de la Compañía. La estrategia que comenzó en 2015, alcanzó cerca de 700 vendedores con más de 50 mil productos, una unidad de negocio rentable con ingresos crecientes (+19%) contribuyendo a los de nuestro negocio electrónico en 2017.

- **Domicilios:** para los clientes de Carulla y Éxito, mejorado con la recientemente alianza formada con el líder de la última milla, Rappi, para garantizar entregas a domicilio en menos de 35 minutos.
- **Red de almacenes:** 574 almacenes los cuales soportan las necesidades de abastecimiento del negocio.
- **Catálogos digitales:** disponibles en 144 almacenes en Colombia facilitando al cliente la experiencia de compra.
- **Click & collect:** disponible para productos de no alimentos en 300 almacenes.

Las ventas del omnicanal (excluyendo las de almacenes) ya representan cerca del 2.5% de las ventas totales del Grupo Éxito con un aumento del 19% en 2017.

- **Negocio Inmobiliario y vehículo Viva Malls:**

- ✓ 14 activos.
- ✓ Total área arrendable superior a 434,000 m² en 2018.
- ✓ Optimización de los activos del retail.

- **Otros Negocios Complementarios:**

- ✓ **Financiero:** más de 2.6 millones de tarjetas emitidas.
- ✓ **Viajes:** más de 210,000 clientes.
- ✓ **Seguros:** más de 1 millón de clientes.
- ✓ **Telefonía móvil:** más de 1 millón de usuarios.
- ✓ **Corresponsal no bancario:** 17 millones de transacciones.

- **Programa de Fidelización – Puntos Colombia:**

- ✓ Alianza con Grupo Bancolombia.
- ✓ El más grande ecosistema de emisión y redención de puntos en Colombia.
- ✓ 10 M clientes.
- ✓ Alto potencial para la monetización de activos comenzando en 2018.

Ventas Netas - Brasil

En M COP	4T17			2017		
	Ventas Netas	Var. Ventas Netas ⁽¹⁾	Var. SSS ⁽¹⁾	Ventas Netas	Var. Ventas Netas ⁽¹⁾	Var. SSS ⁽¹⁾
Total Brasil	11,441,894	6.8%	3.5%	40,975,960	8.2%	4.3%

⁽¹⁾ Variaciones en ventas totales y mismos metros en moneda local y ajustadas por el efecto calendario. Las cifras de alimentos en Brasil incluyen Multivarejo + Assaí. Via Varejo se registra como operación discontinua.

- **Ventas Netas en GPA** relativas al negocio de alimentos aumentaron 7.8% en pesos colombianos en 4T17 (6.8% en moneda local), un sólido desempeño considerando la fuerte deflación en Brasil. Las ventas en 2017 aumentaron 13.3% en pesos Colombianos (8.2% en moneda local) en 2017 comparadas con el mismo período del año anterior.

El crecimiento del segmento de alimentos se benefició de la fuerte expansión y contribución de Assaí. En Brasil, se abrieron 13 almacenes en el 4T17 (11 Assaí, 8 de conversiones, 1 Pão y 1 Minuto). En 2017 se abrieron 29 almacenes (20 Assaí de los cuales 15 de conversiones, 6 Minuto Pão de Açúcar y 3 Pão de Açúcar)

- El crecimiento de las ventas mismos metros en el segmento de alimentos en Brasil fue de 3.5% en 4T17 y de 4.3% en 2017 en moneda local, principalmente por el sólido desempeño de Assaí. Las ventas totales y mismos metros del negocio de alimentos fue muy sobresaliente en medio de una fuerte deflación en Brasil.
- **Las ventas netas de Assaí** aumentaron 28.2% en 4T17 y 10.7% en SSS en moneda local, a pesar de las presiones de la gran deflación de alimentos, impulsadas por una gran respuesta a las iniciativas comerciales y la aceleración del aumento de volumen por un aumento del tráfico después de realizadas las conversiones. Assaí incrementó la contribución a las ventas alcanzando el 43.5% de las ventas netas de GPA alimentos (vs 36.2% en 4T16), por lo que continuó ganando participación de mercado sin afectar la competitividad y a pesar de un ambiente más competitivo.
- In 2017, las ventas totales de Assaí crecieron 27.8% y las ventas mismos metros 11% en moneda local. Este resultado reflejó el aumento del tráfico de clientes y volúmenes por las sólidas actividades comerciales, el buen desempeño de los 20 almacenes abiertos (15 de conversiones que aumentaron las ventas 2.5 veces comparado con el formato inicial) y la inclusión de 2 nuevos Estados del país para la marca (Minas Gerais and Piauí). Assaí incrementó su contribución a 41.3% en el total de ventas de GPA en 2017 (+640 pb vs 2016).
- El desempeño de las ventas totales y mismos metros en **Multivarejo** durante el cuarto trimestre reflejaron el efecto negativo de la fuerte deflación en alimentos y la migración de clientes a través de los diversos canales de retail. Las ventas anuales se vieron afectadas negativamente por la optimización del portafolio de almacenes, el cual derivó en la conversión de 17 hipermercados (15 en Assaí) llevando a una reducción del área de ventas de Multivarejo del 5%. En términos de ventas mismos metros, el segmento registró un leve crecimiento. De acuerdo con Nielsen, Multivarejo ganó participación de mercado y creció por encima del promedio de la industria. Después de 7 meses el programa “My Discount” alcanzó más de 4 millones de clientes activos y la base de clientes pasó de 12 a 14 millones en 2017. Este programa ha mejorado el servicio al cliente, creado lealtad e incrementado la venta promedio.
- En 4T17 y 2017, **Extra Hiper** obtuvo un sólido resultado en ventas impulsado por el aumento doble dígito en la categoría de no alimentos mientras que **Extra Super** fue la más afectada con la deflación de alimentos. . **Pão de Açúcar** experimentó un incremento en los volúmenes de venta por segundo trimestre consecutivo, a pesar del efecto de 50 almacenes renovados durante el trimestre, representando alrededor del 35% de las ventas. El desempeño de las ventas en las tiendas de **proximidad** reflejaron el efecto de un nuevo modelo comercial enfocado en la simplificación con una selección reducida y una estrategia de precios en frescos. Sin embargo, el formato compensó la tendencia de ventas mejorando la productividad y los niveles de gastos.

Desempeño Operacional en Brasil

Brasil	4T17	4T16	4T17/16	2017	2016	2017/16
	En M COPM	En M COP		En M COP	En M COP	
Segmento de Alimentos						
Ventas Netas	11,441,894	10,616,698	7.8%	40,975,960	36,167,253	13.3%
Otros Ingresos	81,164	69,149	17.4%	296,049	224,292	32.0%
Ingresos Operacionales	11,523,058	10,685,847	7.8%	41,272,009	36,391,545	13.4%
Utilidad Bruta <i>Margen bruto</i>	2,859,842 24.8%	2,458,265 23.0%	16.3%	9,897,354 24.0%	8,358,274 23.0%	18.4%
Gastos de Adm y Ventas <i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	-2,177,234 -18.9%	-1,986,073 -18.6%	9.6%	-7,906,076 -19.2%	-7,155,555 -19.7%	10.5%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	682,608 5.9%	472,192 4.4%	44.6%	1,991,278 4.8%	1,202,719 3.3%	65.6%
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	872,131 7.6%	642,786 6.0%	35.7%	2,716,621 6.6%	1,828,126 5.0%	48.6%
Utilidad bruta excluyendo ajuste <i>Margen bruto excluyendo ajuste</i>	2,537,134 22.0%	2,458,265 23.0%	3.2%	9,246,389 22.4%	8,105,445 22.3%	14.1%
EBITDA recurrente excluyendo ajuste <i>Margen EBITDA recurrente excluyendo ajuste</i>	549,423 4.8%	642,786 6.0%	-14.5%	2,065,656 5.0%	1,575,297 4.3%	31.1%

(1) Cifras excluyendo el efecto no recurrente del impacto del incendio en el CD Osasco en Diciembre de 2017 y los créditos fiscales (reembolso de ICMS ST basado en la diferencia de la renta presuntiva y el margen de utilidad gravable). Nota: Las cifras no incluyen las operaciones de Via Varejo S.A y Cnova N.V. (clasificadas como operaciones discontinuas).

- **Ingresos Operacionales** crecieron en Brasil principalmente por la sólida contribución de Assaí a las ventas a pesar de la fuerte deflación de alimentos.
- **Margen bruto** aumentó 180 pb a 24.8% en 4T17 y en 100 pb a 24.0% en 2017 comparado con el mismo período del año anterior. El margen bruto mejoró en 2017 debido a las claras estrategias comerciales, el desarrollo adicional de las categorías de no alimentos, el cierre de los formatos Extra Hiper, los bajos niveles de merma y la madurez de los almacenes.
- **Gastos de administración y ventas** en Brasil reflejaron el control de gastos y la implementación de las iniciativas de eficiencia principalmente relacionadas con: optimización de la estructura (compensación variable en los almacenes y programa multi rol), incremento de productividad de logística y proyectos de eficiencia energética que compensaron los mayores costos operacionales de las remodelaciones y conversiones de almacenes.
- **Utilidad operacional recurrente (ROI)** aumentó considerablemente un 44.6% para un margen de 5.9% en 4T17 y un sólido 65.6% de crecimiento para un margen del 4.8% en 2017 versus el mismo período del año anterior.
- **EBITDA recurrente** aumentó en 35.7% para un margen de 7.6% en 4T17. **El EBITDA recurrente** aumentó en 48.6% para un margen de 6.6% en 2017.
- La mejora en el margen anual en GPA, demostró la pertinencia de los planes de control de costos y gastos a pesar del foco y esfuerzos de la Compañía para optimizar su portafolio de almacenes. La inversión en GPA continúa

contribuyendo de manera importante a los resultados consolidados de Grupo Éxito lo cual evidencia el valor de este importante activo para la Compañía.

Estrategias en Brasil

- **Optimización del portafolio de Almacenes:** Foco en la expansión de Assaí a través de aperturas orgánicas así como de conversiones de Extra hiper a Assaí.
- **Programa “Meu Desconto” (My Discount):** Estrategia innovadora de mercadeo disponible en Pão de Açúcar y Extra la cual ofrece selecciones personalizadas a los clientes vía una aplicación móvil. Tan solo después de 7 meses, el programa “My Discount” alcanzó más de 4 millones de clientes activos, incrementando la base de clientes de 12 a 14 millones en 2017. El programa ha mejorado el servicio al cliente, reforzado la lealtad y aumentado el promedio de compras.
- **Renovaciones de los almacenes Pão de Açúcar** (50 de los cuales 11 almacenes fueron renovados totalmente).
- **Implementación del modelo Textil:** modelo de sinergias de Éxito, una estrategia de Precios Bajos todos los días en prendas de vestir implementado en 57 hipermercados al cierre del año.

Ventas Netas y Desempeño Operacional en Uruguay

Uruguay	4T17	4T16	4T17/16	2017	2016	2017/16
	En M COP	En M COP		En M COP	En M COP	
Ventas Netas	705,504	653,421	8.0%	2,589,761	2,376,064	9.0%
Otros Ingresos	7,975	8,954	-10.9%	23,218	26,363	-11.9%
Ingresos Operacionales	713,479	662,375	7.7%	2,612,979	2,402,427	8.8%
Utilidad Bruta <i>Margen bruto</i>	247,748 <i>34.7%</i>	230,642 <i>34.8%</i>	7.4%	887,076 <i>33.9%</i>	832,558 <i>34.7%</i>	6.5%
Gastos de Adm y Ventas <i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	-194,932 <i>-27.3%</i>	-184,349 <i>-27.8%</i>	5.7%	-706,907 <i>-27.1%</i>	-651,932 <i>-27.1%</i>	8.4%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	52,816 <i>7.4%</i>	46,293 <i>7.0%</i>	14.1%	180,169 <i>6.9%</i>	180,626 <i>7.5%</i>	-0.3%
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	59,070 <i>8.3%</i>	52,001 <i>7.9%</i>	13.6%	204,903 <i>7.8%</i>	188,409 <i>7.8%</i>	8.8%

(1) Variaciones en moneda local y ajustada por el efecto calendario.

Ventas Netas

- Uruguay registró un menor tendencia de inflación (6.6% en 2017 versus 8.1% en 2016) y el ambiente macro se benefició de una recuperación gradual de Brasil y Argentina, sus principales socios comerciales y de turismo.
- **Las Ventas Netas de la operación en Uruguay** en moneda local para 2017 (+7.7%) superaron la inflación comparado con el mismo período del año anterior. Las ventas netas se beneficiaron de la recuperación del mercado en Brasil y Argentina, el resultado de la estrategia comercial de la Compañía y el foco de expansión en conveniencia con la apertura de 4 Devoto Express en 4T17. El formato finaliza con 33 almacenes y continúa ganando participación de mercado y aumentando sus ventas por encima del 80% en 2017 versus el mismo período del año 2016. La mezcla de ventas de alimentos en Uruguay fue de 85% en 4T17 y 86% en 2017.
- **El crecimiento en las ventas mismos metros** en Uruguay fue de 8.9% en 4T17 en moneda local beneficiada por el sólido aumento en todas las categorías. Se destaca el crecimiento doble dígito de frescos, textiles y hogar en 2017. Los niveles de ventas mismos metros alcanzaron 6.1% en moneda local impulsadas por la categoría de frescos, la cual crece por encima de la inflación y por el crecimiento doble dígito de textiles y hogar que continuaron ganando participación.
- **Los Ingresos Operacionales** trimestrales aumentaron 7.7% en 4T17 y 8.8% en 2017 en pesos colombianos.
- **El margen bruto** en 4T17 registró un aumento del 7.4% en pesos colombianos con un margen de 34.7% como porcentaje de los ingresos operacionales y aumentó 6.5% con un margen del 33.9% en 2017. El margen bruto reflejó el incremento en costos de logística.
- Los **gastos de administración y ventas** disminuyeron en 50 pb en 4T17 como porcentaje de los ingresos operacionales y permanecieron estables en 2017 beneficiados por los esfuerzos de optimización de la base laboral y los ahorros en gastos de mercadeo, compensando así el efecto de los incrementos en salarios (+12%). Hubo una alta variación de D&A en 2017 comparada con el año anterior debido al efecto en la base por el ajuste hecho para reducir la base de vida útil de los activos.
- **Utilidad Operacional recurrente** aumentó 14.1% a un 7.4% de margen (+40pb) en 4T17 como porcentaje de los Ingresos Operacionales la cual se benefició de las eficiencias operacionales que redujeron el nivel de gastos (-50 pb) compensando en gran medida la reducción de 10 bps en el nivel de utilidad bruta. En 2017, la utilidad operacional recurrente permaneció estable así como el margen en 6.9% como porcentaje de los ingresos operacionales reflejaron un mayor costo logístico el cual compensó las eficiencias operacionales dando como resultado un crecimiento por debajo de las ventas.
- El **EBITDA recurrente** aumentó en 13.6% y alcanzó un margen del 8.3% en 4T17 como porcentaje de los Ingresos operacionales y aumentó 8.8% en 2017 para un margen del 7.8%. Este resultado en Uruguay permaneció saludable reflejando los esfuerzos y eficiencias operacionales de la Compañía.

Estrategias en Uruguay

- **Conceptos “Fresh Market” y “Hogar”:** Mejora en surtido, presentación y experiencia de compra.
- **Fortalecimiento de la conveniencia:** a través de la expansión de los almacenes premium Devoto Express.
- **Implementación del modelo textil:** modelo de sinergias de Éxito, una estrategia de Precios Bajos todos los días en prendas de vestir implementado en 10 hipermercados al cierre del año.

Ventas Netas y Desempeño Operacional en Argentina

Argentina	4T17	4T16	4T17/16	2017	2016	2017/16
	En M COP	En M COP		En M COP	En M COP	
Ventas Netas	401,529	363,878	10.3%	1,383,591	1,324,595	4.5%
Otros Ingresos	23,694	19,471	21.7%	83,229	68,293	21.9%
Ingresos Operacionales	425,223	383,349	10.9%	1,466,820	1,392,888	5.3%
Utilidad Bruta <i>Margen bruto</i>	156,767 36.9%	138,725 36.2%	13.0%	511,758 34.9%	483,157 34.7%	5.9%
Gastos de Adm y Ventas <i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	-121,623 -28.6%	-108,231 -28.2%	12.4%	-464,139 -31.6%	-428,400 -30.8%	8.3%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	35,144 8.3%	30,494 8.0%	15.2%	47,619 3.2%	54,757 3.9%	-13.0%
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	39,462 9.3%	34,079 8.9%	15.8%	63,767 4.3%	68,840 4.9%	-7.4%

(1) Variaciones en moneda local y ajustadas por el efecto calendario. Las ventas netas crecieron 21.5% y las ventas mismos metros 20.9% en 2017.

Ventas Netas

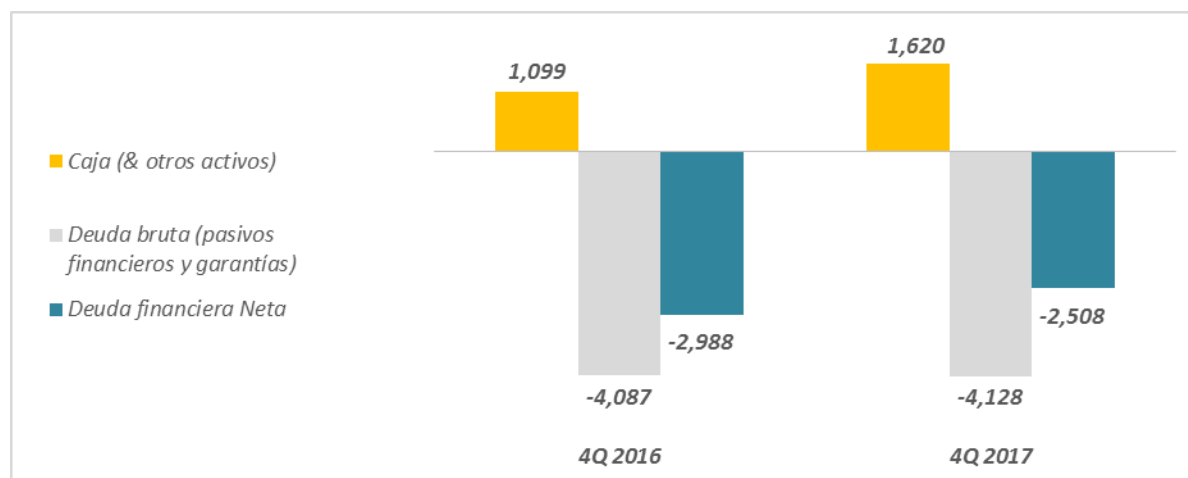
- Argentina continuó experimentando una recuperación gradual impulsada por reformas amigables al mercado, estabilidad económica y un mejor ambiente macro en Brasil y Uruguay. En 2017, el país experimentó una fuerte desaceleración en inflación a 24.6% desde un 40.1% en 2016 y el PIB se espera que registre un crecimiento de un dígito el cual se compara con el resultado negativo obtenido en 2016.
- Las **Ventas Netas** de Libertad en 4T17 y ventas mismos metros en moneda local crecieron por encima de la inflación y registraron un 27.1% y 26.4% respectivamente, beneficiadas por una mejor tendencia macro y un sólido desempeño del formato de hipermercado.
- Las ventas de retail continúan débiles y de acuerdo con CAME se contrajeron 1.0% en 2017 versus el mismo período del año anterior, una mejora vs el decrecimiento del 2.3% reportado en los primeros nueve meses del año. A pesar de la tendencia negativa, las ventas de Libertad en 2017 aumentaron 21.5% y mismos metros 20.9% en moneda local debido principalmente al incremento de la contribución de los almacenes de conveniencia y el sólido desempeño de la categoría de textiles. Esta última tuvo un aumento sobresaliente del 42.4% en el trimestre y de 50.8% en 2017 comparado con los mismos períodos del año anterior e impulsado por la exitosa implementación del modelo textil, el cual está presente ahora en 15 de nuestros hipermercados. El desempeño de las ventas netas de Libertad fue sólido en medio del aún complejo ambiente de consumo y la menor inflación particularmente en alimentos (-1.020 pb)
- La mezcla de alimentos en Argentina aumentó 50 puntos básicos en 4T17 y 220 pb en 2017 versus el mismo período del año 2016 y 72.9% y 74.7% respectivamente debido principalmente a la expansión en conveniencia.
- Los Ingresos Operacionales** en 4T17 y 2017 reflejaron un desempeño más positivo y continuaron con una sólida contribución del negocio inmobiliario.

- **El margen bruto** aumentó tanto en el 4T17 como en el año y ganó 70 pb y 20 pb respectivamente, como porcentaje de los Ingresos Operacionales, beneficiados por la recuperación del volumen y la sólida contribución del negocio inmobiliario.
- **Los Gastos de administración y ventas** aumentaron levemente por debajo de la inflación en moneda local beneficiados por el programa de excelencia operacional y a pesar de un efecto del 40% de inflación de 2016 a los gastos de 2017.
- **El margen operacional recurrente** aumentó en 4T17 impulsado por una mejora en el segmento retail mientras que para el año el resultado aún continúa rezagado comparado con el trimestre.
- **Margen de EBITDA recurrente** ganó 40 pb en 4T17 a 9.3% impulsado por una mejora en los ingresos operacionales y una sólida contribución del negocio inmobiliario el cual compensó el efecto negativo de la inflación del año pasado del 40.1% la cual afectó los costos y gastos. El Margen de EBITDA recurrente en 2017 disminuyó 60 puntos básicos a 4.3% derivado de una ventas netas débiles afectadas por una menor inflación y el efecto de ésta sobre el costo y gasto el cual fue compensado parcialmente por la contribución del negocio inmobiliario.

Estrategias en Argentina

- **Modelo dual en las galerías comerciales:** priorización de compra de activos que permitan el desarrollo tanto del retail como del negocio inmobiliario.
- **Fortalecimiento de la conveniencia:** con la expansión de almacenes premium Petit Libertad.
- **Implementación del modelo textil:** modelo de sinergias de Éxito, una estrategia de Precios Bajos todos los días en prendas de vestir implementado en 15 hipermercados al cierre del año.

III. Desempeño Financiero a nivel Holding



Deuda Neta a nivel holding

- **En 2017, la Deuda Financiera Neta a nivel holding** alcanzó aproximadamente \$2.5 billones, representando un 16.0% de disminución comparado con el nivel del 2016. La mejora de cerca de \$477,000 millones incluyó un menor gasto financiero por la reducción de la tasa repo de 275 puntos básicos en 4T17 comparado con el mismo trimestre del año anterior y por la optimización del capital de trabajo.
- El pasado Diciembre, la Compañía ejecutó una refinanciación del plan de deuda la cual consistió en un nuevo acuerdo de Crédito Sindicado en dólares americanos con 9 de los más grandes bancos internacionales por USD\$450 millones con vencimiento en Diciembre de 2020, y una extensión de las condiciones del Crédito Rotativo en pesos colombianos por la suma de \$500.000 millones, el cual se prorrogó hasta Agosto de 2020. Por lo tanto, el promedio de duración de la deuda pasó de 2.2 a 2.9 años, optimizando así el flujo de pagos de la Compañía.
- La Compañía registró un indicador de DFN/EBITDA ajustado de 3.52x en 2017 y se compara con el 3.13x registrado a finales de 2016.
- Las tasas de interés relacionadas con la deuda continuaron por debajo de IBR3M + 3.5% en Pesos colombianos y por debajo de LIBOR3M + 1.75% en USD.

Caja a nivel holding

- **En 2017, la caja de la holding** cerró en aproximadamente \$1,620,000 millones, representando un 47.4% de incremento comparado con 2016. El flujo de caja incrementó \$521,000 M principalmente por las mejoras en capital de trabajo y el incremento de los dividendos de las subsidiarias.

IV. Estrategia internacional y proceso de sinergias

Estrategia internacional de la Compañía y seguimiento al proceso de sinergias.

Grupo Éxito confirma el resultado sobresaliente del plan de sinergias con un beneficio recurrente el cual ampliamente sobrepasó el objetivo inicial de USD50 M y alcanzó 100M en beneficio recurrente en 2017, a nivel consolidado.

- **Actividades conjuntas de compras de bienes**, incluyendo bienes indirectos, servicios y tecnología. El volumen negociado aumentó 3.5x versus el año anterior con 1.153 contenedores movilizados con ahorros a nivel del costo entre 5% y 15%.
- Introducción de la estrategia **textil** en Uruguay en 10 almacenes y progreso en **Brasil y Argentina** con la implementación en otros 47 almacenes lo cual aumentó la mezcla de ventas de la categoría.
- Desarrollo del plan de expansión del **cash & carry** en Colombia con 9 almacenes (vs. 8 almacenes inicialmente esperados), con incremento en las ventas de **2x** versus la marca anterior a la **conversión**.
- **Expansión** del concepto **“Fresh Market”** en la **región**, para promover el liderazgo de la Compañía en el **mercado premium**.
- **Consolidación del liderazgo en proximidad en Uruguay** con 33 almacenes Devoto operando en 2017.
- Consolidación del **modelo inmobiliario dual argentino** con la creación de 10.000 m2 de área arrendable para un total de 170.000 m2 de GLA en el país.
- **“Meu Desconto”**, **transformación digital del programa de lealtad en Brasil**, estrategia innovadora de mercadeo disponible en Pão de Açúcar y Extra la cual ofrece selecciones personalizadas a los clientes vía la aplicación móvil. Después de 7 meses el programa “My Discount” alcanzó más de 4 millones de clientes activos, aumentando la base de clientes de 12 a 14 millones en 2017. El programa ha mejorado el servicio al cliente, fortalecido la lealtad e incrementado el nivel de compras de los clientes.

V. 2017 Perspectivas vs. Resultados

Colombia 2017

- **Expansión en Retail: 25 a 30 aperturas incluyendo al menos 2 almacenes C&C y +35k m2 de área de ventas.**
 - ✓ Objetivo alcanzado en expansión de almacenes con la apertura de 27 almacenes (12 Éxito, 1 Carulla, 2 Surtimax, 4 Super Inter y 8 almacenes Surtimayorista.
 - ✓ 28.900 m2 de área bruta de ventas.
- **Fortalecimiento de “Aliados” y piloto de franquicias.**
 - ✓ Objetivo alcanzado teniendo en cuenta que la Compañía continuó realizando el piloto de franquicias y trabajó muy de cerca con sus “Aliados” para terminar con 1.300 socios.
- **Expansión inmobiliaria de Viva Malls a 120 mil m2 de área arrendable a 2018.**
 - ✓ Objetivo en camino, la Compañía continúa con la construcción de Viva Envigado (65% de avance) y Viva Tunja (41% de avance), ambos con apertura prevista para el 4T18. Se espera la creación de 160.000 m2 de área arrendable con estos dos proyectos, en 2018.
- **CapEx esperado de cerca de \$300,000 M.**
 - ✓ Objetivo alcanzado del nivel de inversiones por \$415.000 millones en 2017 de los cuales cerca del 52% correspondieron a proyectos inmobiliarios, incluyendo la construcción de los proyectos Viva Envigado y Viva Tunja.

Brasil 2017

- **Cierre de las unidades no rentables y expansión retail enfocada en formatos de alto retorno:**
 - **Cash and carry:** 15 conversiones de Extra Hiper a Assaí y apertura de 6 a 8 almacenes, en ambos, tanto mercados nuevos como existentes. .
 - **Proximidad:** 5 Pao de Açúcar y 10 Minuto Pao de Açúcar.
- ✓ Objetivo alcanzado con 20 almacenes Cash and Carry stores abiertos (15 Assaí convertidos de Extra y 5 aperturas orgánicas) y 2 nuevos estados agregados al total (Minas Gerais and Piauí).
- ✓ En proximidad: la Compañía abrió 6 Minuto Pao de Açúcar y 3 Pao de Açúcar.
- ✓ **Desinversión de Via Varejo para enfocarse en el segmento de alimentos.** En Proceso.
- **Capex esperado de cerca de R\$1.2 B.**
- **Objetivo alcanzado: Almacenes Express**
 - ✓ Apertura de 9 Devoto Express, al objetivo le hizo falta la apertura de 1 almacén.
 - ✓ Participación de mercado aumentó en 1.5%
- **Foco en mantenimiento de sólidos niveles de margen.**
 - ✓ Objetivo alcanzado, con un crecimiento del +8.8% para un margen de 7.8%, el mismo nivel del 2016.

Argentina 2017

- **Construir área arrendable de cerca de 35.000 M2 de área arrendable en los próximos 2 a 3 años (2018)**
 - ✓ Objetivo en progreso. La Compañía avanzó con la apertura de Paseo San Juan (Oct) y Paseo Rivera Indarte (Dic) y agregó 10k m2 de GLA, para un total de GLA de 170k M2 en el país.
 - ✓ En línea para alcanzar 35k m2 de GLA a 2018 de una base de 145.000 M2 de GLA a 2015 (+15k en 2016 y +10k en 2017).

Plataforma Latam 2017

- **Beneficios recurrentes de sinergias en 2017 de al menos USD50 millones:**
 - **Iniciativas (19) en 4 países.**
 - **Lanzamiento de un programa de lealtad renovado en Brasil.**
 - **Mejores prácticas en cadena de abastecimiento y merma entre Colombia and Brasil.**
 - ✓ Objetivos alcanzados.
 - ✓ Beneficios recurrentes de sinergias por USD100M excedieron de lejos el objetivo inicial esperado.
 - ✓ Lanzamiento de "Meu Desconto" la aplicación móvil más innovadora del Mercado retail de Brasil.
 - ✓ Mejores prácticas en cadena de abastecimiento y merma implementada entre Colombia y Brasil.
- **Consolidación de la estructura con foco en el segmento de alimentos en Brasil.**
 - ✓ En proceso la desinversión de Via Varejo para enfocarse en el segmento de alimentos.

VI. 2018 Perspectivas

Colombia

- ✓ Expansión Retail de 12 a 15 almacenes (+20k m2 de área bruta), incluyendo 8 almacenes Surtimayorista.
- ✓ Modelo Fresh Market a ser implementado en 5 almacenes en el país y las mejores iniciativas a ser ejecutadas en los Almacenes Carulla.
- ✓ Puntos Colombia inicio de operaciones durante el 1S18.
- ✓ Gastos de administración y ventas creciendo por debajo de la inflación beneficiados por los planes de productividad.
- ✓ Expansión de 160k m2 de expansión de Viva Malls con la apertura de Viva Envigado y Viva Tunja.
- ✓ CAPEX: aproximadamente de \$300.000 M.

Brasil

- ✓ Expansión Retail: 20 almacenes Assaí (incluyendo conversiones).
- ✓ Renovaciones: 20 Pão de Açúcar.
- ✓ Implementación gradual del modelo Fresh Market en los Almacenes Pao de Açúcar.
- ✓ CAPEX: aproximadamente R\$1.6 B.

Uruguay

- ✓ Fortalecimiento del formato de conveniencia con la apertura de 8 a 10 Devoto Express.
- ✓ Foco en la preservación de sólidos niveles de márgenes.
- ✓ CAPEX: aproximadamente UYU\$170 M.

Argentina

- ✓ Continuación del desarrollo del negocio dual retail-inmobiliario.
- ✓ CAPEX: aproximadamente ARS\$160 M.

Latam

- ✓ Beneficios de sinergias por aproximadamente USD120 M, de 28 iniciativas en los 4 países, principalmente relacionadas con:
 - Expansión adicional del modelo de negocio: Cash & Carry en Colombia, Proximidad en Uruguay, Fresh Market en la región, fidelización en Brasil y textiles en la región.
 - Eficiencias a nivel del costo y de inversiones.
 - Beneficios por economías de escala y compras conjuntas.

VII. Información adicional

Teleconferencia de Resultados

Almacenes Éxito S.A le invita a participar en su teleconferencia de resultados del cuarto trimestre y año 2017

Fecha: Jueves, Febrero 22 de 2018

Hora: 9:00 a.m. Hora del este

9:00 a.m. Colombia

Para participar marque:

U.S. Gratuito 1 888 771 4371

Colombia Gratuito: 01 800 9 156 924

International (fuera de los U.S. dial): +1 847.585.4405

Número de identificación de la teleconferencia: 46395562

Los resultados del 4T17 estarán acompañados de un audio webcast con presentación disponible en la página web de la compañía www.grupoexitocom.co bajo "Inversionistas" o en

<http://event.onlineseminarsolutions.com/wcc/r/1596691-1/5869DE9F2CD9878E20C9C35204B38EA9>

Próximas publicaciones financieras

Primer trimestre de 2018 – Mayo TBC, 2018

Contacto de Relación con Inversionistas y Prensa

María Fernanda Moreno R.

Directora de Relación con Inversionistas

+ (574) 604 96 96 ext. 306560

maria.morenorodriguez@grupo-Éxito.com

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

Claudia Moreno B.

Directora de comunicaciones

+ (574) 604 96 96 ext. 305174

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 multilaterales en Colombia y un retailer de alimentos relevante en Latinoamérica. La Compañía cuenta con claras ventajas competitivas derivadas de su fortaleza en 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 2017, los ingresos operacionales alcanzaron los \$56.4 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 Assaí y Surtimayorista.

VIII. 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

- **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.
- **Ingresos Operacionales:** Ingresos totales relacionados con el total de ventas y otros ingresos.
- **Otros Ingresos:** Ingresos relacionados con los negocios complementarios (inmobiliario, seguros, servicios financieros, compañía de transportes, etc.) y otros ingresos.
- **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.
- **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.
- **Ventas ajustadas:** ventas excluyendo el efecto calendario.
- **Utilidad Operacional Recurrente (ROI):** Incluye la utilidad bruta ajustada por los Gastos de administración y ventas y las Depreciaciones y amortizaciones
- **Utilidad Neta:** Utilidad neta atribuible a los accionistas de Grupo Éxito.
- **Utilidad por acción:** Calculado sobre una base diluida

Resultados Financieros Consolidados

1. Estado de Resultados Consolidado

Estado de Resultados Consolidado	4T17	4T16	3T17/16	A17	A16	9M17/16
	En M COP	En M COP		En M COP	En M COP	
Ventas Netas	15,476,821	14,728,590	5.1%	55,556,241	50,867,957	9.2%
Otros Ingresos	252,805	209,533	20.7%	886,562	738,998	20.0%
Ingresos Operacionales	15,729,626	14,938,123	5.3%	56,442,803	51,606,955	9.4%
Costo de Ventas	-11,699,952	-11,273,906	3.8%	-42,412,180	-39,077,440	8.5%
% /ingresos Operacionales	-74.4%	-75.5%		-75.1%	-75.7%	
Utilidad bruta	4,029,674	3,664,217	10.0%	14,030,623	12,529,515	12.0%
% /ingresos Operacionales	25.6%	24.5%		24.9%	24.3%	
Gastos de administración y ventas	-2,814,856	-2,628,987	7.1%	-10,412,563	-9,621,165	8.2%
% /ingresos Operacionales	-17.9%	-17.6%		-18.4%	-18.6%	
Depreciaciones y amortizaciones	-268,714	-237,891	13.0%	-1,019,085	-886,194	15.0%
% /ingresos Operacionales	-1.7%	-1.6%		-1.8%	-1.7%	
Total GA&V	-3,083,570	-2,866,878	7.6%	-11,431,648	-10,507,359	8.8%
% of Net Revenues	-19.6%	-19.2%		-20.3%	-20.4%	
Utilidad Operacional recurrente (ROI)	946,104	797,339	18.7%	2,598,975	2,022,156	28.5%
% /ingresos Operacionales	6.0%	5.3%		4.6%	3.9%	
Ingresos y gastos no recurrentes	-146,771	-192,811	-23.9%	-467,412	-443,885	5.3%
% /ingresos Operacionales	-0.9%	-1.3%		-0.8%	-0.9%	
Utilidad Operacional (EBIT)	799,333	604,528	32.2%	2,131,563	1,578,271	35.1%
% /ingresos Operacionales	5.1%	4.0%		3.8%	3.1%	
Resultado financiero neto	-310,014	-351,827	-11.9%	-1,120,738	-1,261,753	-11.2%
% /ingresos Operacionales	-2.0%	-2.4%		-2.0%	-2.4%	
Ingreso de asociadas & joint ventures	5,344	13,577	N/A	-36,037	63,752	N/A
% /ingresos Operacionales	0.0%	0.1%		-0.1%	0.1%	
Utilidad antes de impuestos	494,663	266,278	N/A	974,788	380,270	N/A
% /ingresos Operacionales	3.1%	1.8%		1.7%	0.7%	
Provisión de Impuestos	-125,632	-24,894	404.7%	-259,918	-167,814	N/A
% /ingresos Operacionales	-0.8%	-0.2%		-0.5%	-0.3%	
Utilidad Neta	369,031	241,384	N/A	714,870	212,456	N/A
% /ingresos Operacionales	2.3%	1.6%		1.3%	0.4%	
Utilidad Neta de operaciones discontinuas	182,417	-30,013	-707.8%	356,196	-834,851	N/A
% /ingresos Operacionales	1.2%	-0.2%		0.6%	-1.6%	
Interés minoritario	-364,074	-19,872	N/A	-853,353	665,923	N/A
% /ingresos Operacionales	-2.3%	-0.1%		-1.5%	1.3%	
Utilidad Neta	187,374	191,499	N/A	217,713	43,528	N/A
% /ingresos Operacionales	1.2%	1.3%		0.4%	0.1%	
EBITDA Recurrente	1,214,818	1,035,230	17.3%	3,618,060	2,908,350	24.4%
% /ingresos Operacionales	7.7%	6.9%		6.4%	5.6%	
EBITDA	1,068,047	842,419	26.8%	3,150,648	2,464,465	27.8%
% /ingresos Operacionales	6.8%	5.6%		5.6%	4.8%	

2. Balance General Consolidado

Balance General Consolidado (En millones de COP)	Dic 2017	Dic 2016	Var %
ACTIVOS	64,515,547	62,480,961	3.3%
Activo corriente	33,960,011	32,638,001	4.1%
Caja y equivalentes de caja	5,281,618	6,117,844	-13.7%
Inventarios	5,912,514	5,778,173	2.3%
Cuentas comerciales por cobrar	1,172,458	1,130,394	3.7%
Activos por impuestos	722,658	875,185	-17.4%
Activos no corrientes mantenidos para la venta	20,452,803	18,429,787	11.0%
Otros	417,960	306,618	36.3%
Activos no corrientes	30,555,536	29,842,960	2.4%
Plusvalía	5,559,953	5,618,492	-1.0%
Otros activos intangibles	5,544,031	5,663,422	-2.1%
Propiedades, planta y equipo	12,505,418	12,256,656	2.0%
Propiedades de Inversión	1,496,873	1,843,593	-18.8%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	817,299	1,068,087	-23.5%
Activo por impuestos diferidos	1,553,715	1,456,866	6.6%
Activos por impuestos	1,575,743	581,947	170.8%
Otros	1,502,504	1,353,897	11.0%
PASIVOS	44,783,193	43,369,752	3.3%
Pasivo corriente	32,289,247	30,853,598	4.7%
Cuentas por pagar	12,665,749	11,537,028	9.8%
Obligaciones financieras	1,906,774	2,963,111	-35.6%
Otros pasivos financieros	645,311	805,413	-19.9%
Pasivo no corrientes mantenidos para la venta	16,271,760	14,592,207	11.5%
Pasivos por impuestos	289,376	303,418	-4.6%
Otros	510,277	652,421	-21.8%
Pasivos no corrientes	12,493,946	12,516,154	-0.2%
Cuentas por pagar	47,831	42,357	12.9%
Obligaciones financieras	4,070,129	4,354,879	-6.5%
Otras provisiones	2,457,220	2,706,629	-9.2%
Pasivos por impuestos diferidos	3,004,467	2,965,586	1.3%
Pasivos por impuestos	521,870	502,452	3.9%
Otros	2,392,429	1,944,251	23.1%
Patrimonio	19,732,354	19,111,209	3.3%
Participaciones no controladoras	11,892,786	11,389,522	4.4%
Patrimonio de los accionistas	7,839,568	7,721,687	1.5%

3. Flujo de Efectivo Consolidado

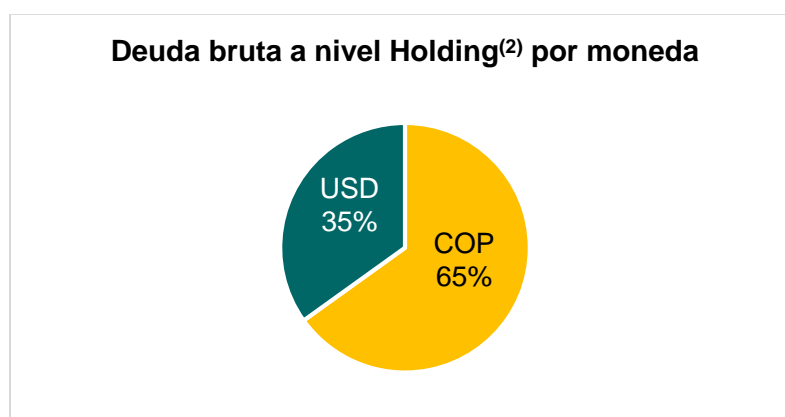
Estado de Flujos de Efectivo	2017	2016	% Var
Ganancia (pérdida)	1,071,066	- 622,395	-272.1%
Total ajustes para conciliar la ganancia (pérdida)*	2,072,013	1,126,453	83.9%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	3,143,182	504,058	523.6%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(1,953,254)	(2,444,466)	-20.1%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	(2,392,797)	809,216	-395.7%
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	- 1,202,869	- 1,522,105	-21.0%
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(133,482)	1,282,065	-110.4%
Ajustes por Interés minoritario	-	-	
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	- 1,336,351	- 240,040	456.7%
Efectivo al principio del período de activos no corrientes mantenidos para la venta	3,710,833	-	NA
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	6,117,844	10,068,717	-39.2%
Efectivo al final del período de activos no corrientes mantenidos para la venta	3,210,708	3,710,833	-13.5%
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo	5,281,618	6,117,844	-13.7%

4. Deuda por país, moneda y vencimiento

Deuda neta por país

31 Diciembre de 2017 (millones de pesos)	Colombia	Uruguay	Brasil	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	944,471	440,418	1,140,502	26,694	2,552,085
Deuda de largo plazo	3,361,953	-	3,010,184	-	6,372,137
Total deuda bruta ⁽¹⁾	4,306,424	440,418	4,150,686	26,694	8,924,222
Efectivo y equivalentes de efectivo	1,688,877	144,759	3,423,450	24,532	5,281,618
Deuda Neta	2,617,547	295,659	727,236	2,162	3,642,604

(1) Deuda sin garantías contingentes y cartas de crédito



(2) Deuda a valor nominal

Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

31 Diciembre de 2017 (millones de pesos)	Valor nominal ⁽³⁾	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	31/12/2017 ⁽³⁾
Largo plazo	1,850,000	Variable	Agosto 2025	1,557,515
Mediano plazo COP	838,000	Variable	Diciembre 2020	838,000
Mediano plazo- Bilateral	158,380	Fija	Abril 2019	158,380
Mediano plazo- USD	1,342,800	Variable	Diciembre 2020	1,342,800
Crédito rotativo - Sindicado	500,000	Variable	Agosto 2020	-
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Agosto 2018	100,000
Corto plazo - Bilateral USD	80,568	Variable	Feb 2018 ⁽⁴⁾	80,568
Total deuda bruta	4,869,748			4,077,263

3) Los créditos en USD fueron convertidos a COP utilizando la tasa de cierre del Banco de la República a diciembre 31 de 2017 (2,984)

(4) Con opción de extenderlo hasta Noviembre 2018

5. P&G y Capex por país

En millones de pesos colom	Colombia	Brazil	Uruguay	Argentina	Consolidated
	FY17	FY17	FY17	FY17	FY17
Ingresos Operacionales	11,111,008	41,272,009	2,612,979	1,466,820	56,442,803
Utilidad Bruta	2,737,702	9,897,354	887,076	511,758	14,030,623
<i>% Ing Operacionales</i>	24.6%	24.0%	33.9%	34.9%	24.9%
Gastos de administración y ventas	-2,104,933	-7,180,733	-682,173	-447,991	-10,412,563
<i>% Ing Operacionales</i>	-18.9%	-17.4%	-26.1%	-30.5%	-18.4%
Depreciaciones y amortizaciones	-252,860	-725,343	-24,734	-16,148	-1,019,085
Total Gastos de administración y ventas	-2,357,793	-7,906,076	-706,907	-464,139	-11,431,648
<i>% Ing Operacionales</i>	-21.2%	-19.2%	-27.1%	-31.6%	-20.3%
Utilidad Operacional recurrente	379,909	1,991,278	180,169	47,619	2,598,975
<i>% Ing Operacionales</i>	3.4%	4.8%	6.9%	3.2%	4.6%
Ingresos y gastos no recurrentes	-49,842	-419,745	3,296	-1,121	-467,412
Utilidad Operacional (EBIT)	330,067	1,571,533	183,465	46,498	2,131,563
<i>% Ing Operacionales</i>	3.0%	3.8%	7.0%	3.2%	3.8%
EBITDA recurrente	632,769	2,716,621	204,903	63,767	3,618,060
<i>% Ing Operacionales</i>	5.7%	6.6%	7.8%	4.3%	6.4%
EBITDA	582,927	2,296,876	208,199	62,646	3,150,648
<i>% Ing Operacionales</i>	5.2%	5.6%	8.0%	4.3%	5.6%
Resultado financiero neto	-421,705	-678,663	8,529	-28,899	-1,120,738

CAPEX

En \$	414,994	1,583,960	135,313	61,180	2,195,447
En moneda local	414,994	1,713	1,305	386	

6. Análisis de Suma de Partes

(COP Millions)	LTM net revenues ⁽¹⁾	LTM recurring EBITDA	LTM ROI	Net debt (Last quarter) ⁽²⁾	Éxito stake	Market Value of the Stake ⁽³⁾
Colombia	11,111,008	632,769	379,909	2,617,547	100%	
Brazil	41,272,009	2,716,621	1,991,278	727,236	18.7%	3,546,542,788
Uruguay	2,612,979	204,903	180,169	295,659	62.5%-100% ⁽⁴⁾	
Argentina	1,466,820	63,767	47,619	2,162	100%	
Total	56,462,816	3,618,060	2,598,975	3,642,604		

(1) No incluye eliminaciones entre compañías

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

(3) Capitalización de mercado de GPA al 30/09/2017

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

7. Almacenes Éxito - Estado de Resultados

Estado de Resultados Almacenes Éxito

	4T17	4T16	4T17/16	2017	2016	FY17/16
	Millones de pesos	Millones de pesos		Millones de pesos	Millones de pesos	
Ingresos Operacionales	3,018,240	3,173,350	-4.9%	10,904,958	11,266,801	-3.2%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	716,727 23.7%	804,011 25.3%	-10.9%	2,568,245 23.6%	2,731,123 24.2%	-6.0%
Gastos de Administración y Ventas <i>GA&V/Ingresos Operacionales</i>	-569,164 -18.9%	-575,275 -18.1%	-1.1%	-2,294,117 -21.0%	-2,212,714 -19.6%	3.7%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	147,563 4.9%	228,736 7.2%	-35.5%	274,128 2.5%	518,409 4.6%	-47.1%
Utilidad Operacional (Ebit) <i>Margen operacional</i>	152,812 5.1%	235,850 7.4%	-35.2%	226,729 2.1%	469,466 4.2%	-51.7%
Utilidad neta atribuible a Grupo Éxito <i>Margen neto</i>	187,374 6.2%	191,499 6.0%	N/A	217,713 2.0%	43,528 0.4%	N/A
EBITDA recurrente <i>Margen EBITDA recurrente</i>	207,330 6.9%	279,836 8.8%	-25.9%	493,877 4.5%	733,552 6.5%	-32.7%
EBITDA <i>Margen EBITDA</i>	212,579 7.0%	286,950 9.0%	-25.9%	446,478 4.1%	684,609 21.6%	-34.8%

(1) Almacenes Éxito sin subsidiarias colombianas

- **Ingresos Operacionales** incluyeron ventas netas afectadas por una menor inflación de alimentos parcialmente compensada por otros ingresos operacionales principalmente del negocio inmobiliario (+25%).
- Márgenes afectados por ventas débiles las cuales compensaron las acciones para controlar costos y gastos.

8. Almacenes Éxito Balance General

Balance General Almacenes Éxito	Dic 2017	Dic 2016	Var %
ACTIVOS	15,962,702	15,450,108	3.3%
Activo corriente	3,273,274	2,691,680	21.6%
Caja y equivalentes de caja	1,619,695	1,098,825	47.4%
Inventarios	1,111,981	1,077,659	3.2%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	189,750	183,330	3.5%
Activos por impuestos	173,580	191,292	-9.3%
Otros	178,268	140,574	26.8%
Non-current Assets	12,689,428	12,758,428	-0.5%
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	156,218	174,413	-10.4%
Propiedades, planta y equipo	2,382,495	2,497,016	-4.6%
Propiedades de Inversión	339,704	312,047	8.9%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	8,287,426	8,207,810	1.0%
Otros	70,508	114,065	-38.2%
PASIVOS	8,123,134	7,728,421	5.1%
Pasivo corriente	4,667,219	3,930,675	18.7%
Cuentas por pagar	3,301,661	2,968,282	11.2%
Obligaciones financieras	799,920	469,362	70.4%
Otros pasivos financieros	128,239	87,457	46.6%
Pasivos por impuestos	41,816	43,920	-4.8%
Otros	395,583	361,654	9.4%
Pasivos no corrientes	3,455,915	3,797,746	-9.0%
Cuentas por pagar	3,292,824	3,499,454	-5.9%
Otras provisiones	19,699	23,093	-14.7%
Pasivos por impuestos diferidos	68,841	201,049	-65.8%
Otros	74,551	74,150	0.5%
Patrimonio	7,839,568	7,721,687	1.5%

9. Indicadores Financieros

	Indicadores a nivel consolidado		Indicadores a nivel holding	
	December 2017	December 2016	December 2017	December 2016
Activos / Pasivos	1.44	1.44	1.97	2.00
Liquidez (Activo Corriente / Pasivo Corriente)	1.05	1.06	0.70	0.68

10. Número de almacenes y área de ventas

Almacenes y área de ventas	Alm	Area de ventas (m2)
Colombia		
Éxito	263	633,912
Carulla	100	84,961
Surtimax	131	69,930
Super Inter	71	64,395
Surtimayorista	9	13,940
Total Colombia	574	867,138
Uruguay		
Devoto	57	38,710
Disco	29	33,421
Geant	2	16,439
Total Uruguay	88	88,570
Brasil		
Pao de Acucar	186	240,186
Extra hiper	117	717,491
Extra super	188	214,714
Minimercado Extra	183	45,928
Minuto Pao de Acucar	82	19,455
Assaí	126	505,737
Total Brasil	882	1,743,511
Argentina		
Libertad	15	107,251
Mini Libertad	14	2,350
Total Argentina	29	109,601
TOTAL	1,573	2,808,820

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”.
