



Resultados Financieros 4T y año 2017

Feb 22 de 2018

- **4T/FY17 Hechos destacados Financieros y Operacionales**
- **Desempeño por País**
- **4T/FY17 Resultados Financieros Consolidados**
- **Resultado estratégico 2017**
- **Perspectiva 2018**
- **Preguntas y Respuestas**

Hechos destacados 2017

USD\$ 100 M
En beneficios por sinergias

\$ 56.4 B
En Ingresos operacionales
9.4% de crecimiento

6.4%
Margen de EBITDA recurrente

Cash & Carry
proven successful format

Resultados sobresalientes del plan de sinergias: Beneficios de sinergias por USD100M sobrepasando de lejos el objetivo inicial de USD \$50M

- 28 Iniciativas (vs 19 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 Fresh market en 16 almacenes

Financieros:

- ✓ Resultado neto y UPA aumentaron 5x.
- ✓ Sólidas ventas (+9.4%) a pesar de la desaceleración de la inflación en los países.
- ✓ EBITDA recurrente consolidado aumentó (+24.4%) a pesar de la dinámica de consumo retardadora en la region.
- ✓ Sólido Desempeño de GPA y Grupo Disco impulsaron el resultados consolidado, confirmando la importancia de la diversificación en la region.
- ✓ Plan consistente de productividad condujeron a un plan de control de gastos.
- ✓ Refinanciación de la deuda para mejorar las condiciones a nivel holding, confirmando la confianza y apoyo del Mercado.

Expansión en formatos clave:

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

Monetización del tráfico:

- ✓ “Puntos Colombia” alianza en Colombia y lanzamiento de “Meu Desconto” en Brazil.
- ✓ Retail - Real Estate modelo dual y expansion de Viva Malls

Sostenibilidad:

- ✓ Grupo Éxito fue confirmado por quinto año en el DJS Index para mercados emergentes
- ✓ Fundación Éxito ayudó a 51,000 niños

Hechos financieros:

- ✓ **Refinanciación de la Deuda: crédito sindicado de USD450M** (Dec, 2020) con 9 bancos internacionales y un crédito rotativo por COP \$500,000 M (Aug, 2020) en el Mercado local.
- ✓ **CapEx consolidado COP \$554,000 M** en 4T17 y COP \$2.2 B en 2017 (60% expansión).
 - **CapEx Colombia:** COP \$415,000 M en 2017 (52% real estate incluyendo Viva Malls Envigado y Viva Tunja).

Actividades de Expansión:

- ✓ **Expansión en Retail de alimentos 4T17:** 24 aperturas (11 de conversiones)
 - Colombia: 6 alm (2 Éxito y 4 Surtimayorista, 3 de conversiones)
 - Brasil: 13 alm (1 MPA, 1 Pão de Açúcar y 11 Assaí - 8 de conversiones)
 - Uruguay: 5 Devoto express
 - **Total Alm 2017:** 1,573 (Col: 574, Bra⁽¹⁾: 882, Uru: 88, Arg: 29)
 - **Total Area:** 2.8 M m2
- ✓ **Real Estate Expansion**
 - Colombia: Viva Envigado (65% avance) and Viva Tunja (41% avance) abren en 4T18.
 - Argentina: Paseo San Juan (Oct, 17) y Paseo Rivera Indarte (Dic 17) +10,000 m2 para un total de 170,000 m2 de área arrendable.



2017 Iniciativas estratégicas por País

Innovación para construir diferenciación rentable en cada Mercado



Colombia

- ✓ Expansión del Cash & Carry
- ✓ Productos insuperables
- ✓ Modelo “Fresh Market”
- ✓ Omni canal:
 - Market Place
 - Alianza entrega de última milla



Uruguay

- ✓ Conceptos “Fresh Market” and “Hogar”
- ✓ Fortalecimiento del formato de conveniencia



Brasil

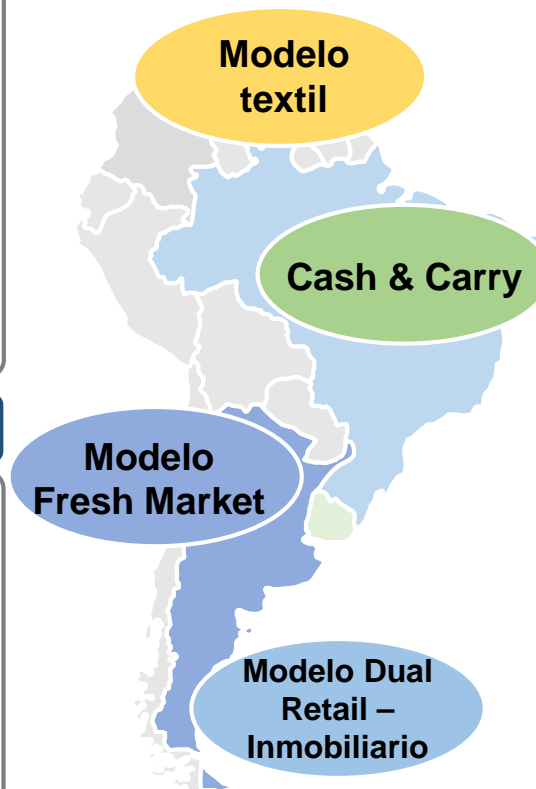
- ✓ Optimización del portafolio con foco en la expansión de Assaí
- ✓ Lanzamiento de “Meu Desconto”
- ✓ Renovaciones de almacenes Pão de Açúcar



Argentina

- ✓ Modelo Dual en galerías comerciales
- ✓ Fortalecimiento de la conveniencia

Estrategias transversales LatAm



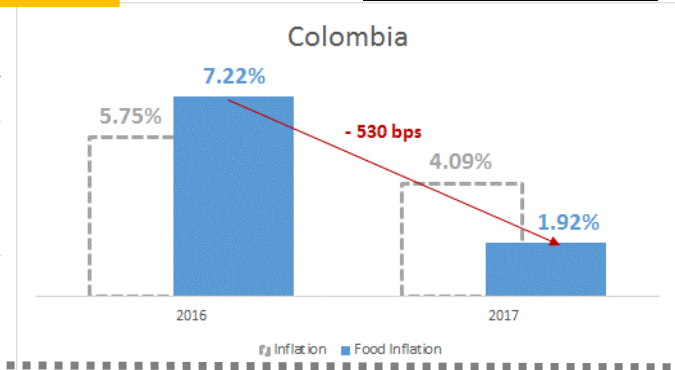
4T/2017 Desempeño de Ventas: Colombia

Ventas totales y mismos metros afectadas por la desaceleración de la inflación y demanda débil

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%

✓ **Fuerte caída de la inflación de alimentos** afectó adversamente la categoría (72.2% de la mezcla) como% de las ventas de la Compañía (62% en Éxito, 98% en las otras marcas).

✓ Canasta de Nielsen de -2.8% en ventas retail (Dic/17) reflejó una contracción en la demanda y el efecto negativa en los volúmenes.



✓ **Ventas Netas se beneficiaron de:**

- **Fuerte crecimiento del omni canal** (+19%); que se convierte en contribución material a las ventas
- **Expansión (27 alm en 2017)** (incluyendo aperturas y conversiones) principalmente **C&C (8 alm)**.
- El **sólido Desempeño de Surtimayorista**, registrando:
 - **Sólido crecimiento en ventas** (+81.8% en 4T17, +52.5% en 2017)
 - **Rentabilidad** de más de 2x en las ventas después de conversiones

(1) % Var. Ventas totales y mismos metros afectadas por efecto calendario de -1.0% para 4T17 y -0.4% en 2017

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

(3) B2B: Ventas de Surtimayorista, Aliados, Institucional y terceros

Actividades Innovadoras

Cash & Carry



- Expansión rentable
- 9 Almacenes al cierre de 2017
- Respuesta **sólida de ventas (+2x)** después de conversiones)
- Excelentes **retornos**
- **Bajos costos** operacionales y de capex

Fresh Market Model



- Innovación de la categoría de frescos de Carulla
- Calidad, diferenciación y servicio

Estrategia Omni canal

19% Crecimiento en ventas en 2017



Comercio electrónico

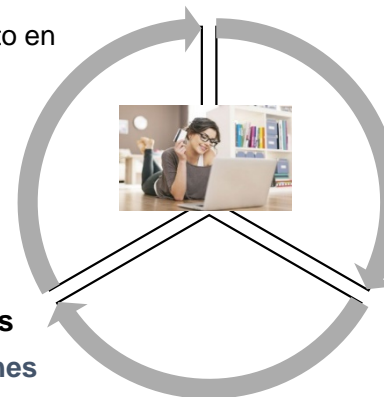
13,5% Aumento de ventas Sales growth

Click and Collect

26% aumento en ventas

Catálogos digitales

38% aumento en ventas



Almacenes

574 almacenes

Aplicación Móvil

22% de las ventas online
60% del tráfico en exito.com

Market place

700 vendedores
50k productos

Domicilios



26% Incremento en ventas

Iniciativas en Colombia 2017



Negocio Inmobiliario de Grupo Éxito genera monetización del tráfico

+ 40 millones

Visitantes en todos los centros comerciales

1.997

Locales comerciales

29

Centros y galerías comerciales (incluyendo Viva Malls)

Viva Envigado: el centro comercial más grande del país



240

Locales comerciales

65%

de avance

140 K m²

Área arrendable

Viva Tunja: el más grande de Boyacá



142

Locales comerciales

41%

de avance

35 K m²

Área arrendable

Viva Malls

12 centros comerciales en operación
2 proyectos en construcción

434 K m²

GLA en 2018E

Monetización del tráfico

Negocios Complementarios

Retail Financiero



Viajes



Telefonía móvil



Seguros



Corresponsal no bancario



Actividades estratégicas

Programa de lealtad



- El **ecosistema mas grande** de emisión y redención de puntos en Colombia .
- **10 M** clientes.
- **Alto potencial** de **monetización** de activos comenzando en 2018.
- **Primera coalición de fidelización** entre un retailer y un banco en Latam.
- **Beneficios** incluyen:
 - + Cobertura
 - + Visibilidad de marca
 - + Menores gastos de fidelización
 - + Conocimiento del cliente
 - + Premios

4T/2017 Desempeño de Ventas: Brasil

Crecimiento de Ventas totales y mismos metros fue sobresaliente impulsado por Assaí

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	6.9%	3.8%	40,975,960	8.2%	4.8%

Assaí⁽¹⁾:

✓ **Ventas Netas +27.8%**⁽¹⁾ y **SSS +11.0%**⁽¹⁾ en 2017 impulsadas por aumento del volumen y aceleración del tráfico.

✓ **Almacenes convertidos con 2.5x aumento en ventas** en 2017.

✓ **41.3% de las ventas de alimentos** en Brasil (+640 bps vs 2016).

✓ Inclusión de **2 nuevos estados** del país para la marca (Minas Gerais y Piauí)

Multivarejo⁽¹⁾:

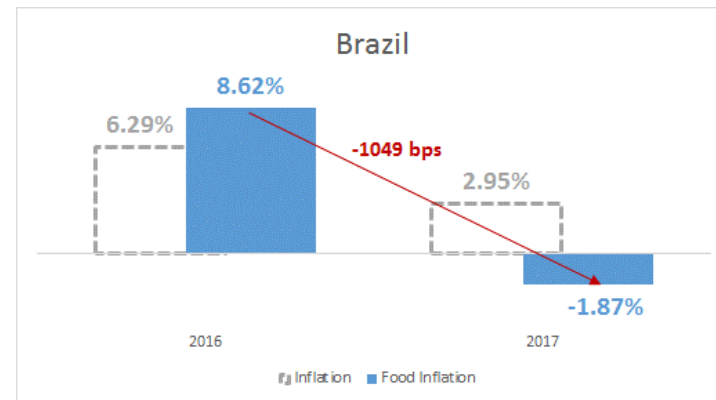
✓ Desempeño de las ventas afectado por la deflación y la optimización del portafolio de almacenes.

✓ **Ganancia de participación de Mercado** por encima de la industria⁽²⁾.

✓ **“My Discount”** ganando tracción con más de 4 M de descargas.

✓ **Extra Hiper: crecimiento doble dígito en categorías de no alimentos.**

✓ **Pão de Açúcar: crecimiento en volúmenes de venta** a pesar de las renovación de 50 almacenes.



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

(2) Reportada por Nielsen.

4T/2017 Resultados Operacionales: Colombia ⁽¹⁾

Eficiencias operacionales parcialmente compensadas por el efecto adverso de la baja inflación en alimentos

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%

- ✓ **Sólido** crecimiento de ingresos por el aporte de **negocios complementarios**, especialmente del **inmobiliario (+25%)**.
- ✓ Decrecimiento del **Margen bruto** reflejó las condiciones macroeconómicas retadoras así como el efecto de la agresividad en precios y la expansión no rentable seguida por los retailers de descuento.
- ✓ **GA&V anuales** reflejaron los **esfuerzos internos** consistentes a pesar de la presión en la estructura de gastos.
- ✓ **Márgenes de Utilidad Operacional y de EBITDA recurrente en 4T17 mejoraron** versus la tendencia del año.
- ✓ **Márgenes anuales parcialmente** beneficiados por esfuerzos en el control de costos **creciendo por debajo de inflación..**

(1) El perímetro de Colombia incluye la consolidación de Almacenes Exito S.A. y sus subsidiarias en el país.

Nota: Diferencias en 2016 están relacionadas con los ajustes no recurrentes relacionados con la cadena de abastecimiento los cuales fueron contabilizados previamente como gastos y ahora están a nivel del costo con el fin de homogenizar el proceso de consolidación en las operaciones.

4T/2017 Resultados Operacionales: Brasil

Mejora consistente del margen producto de la productividad y eficiencias en costos

Brasil	4T17	4T16		2017	2016	
Segmento de Alimentos	En M COPM	En M COP	4T17/16	En M COP	En M COP	2017/16
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	2,859,842	2,458,265	16.3%	9,897,354	8,358,274	18.4%
<i>Margen bruto</i>	<i>24.8%</i>	<i>23.0%</i>		<i>24.0%</i>	<i>23.0%</i>	
Gastos de Adm y Ventas	-2,177,234	-1,986,073	9.6%	-7,906,076	-7,155,555	10.5%
<i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	<i>-18.9%</i>	<i>-18.6%</i>		<i>-19.2%</i>	<i>-19.7%</i>	
Utilidad Operacional recurrente	682,608	472,192	44.6%	1,991,278	1,202,719	65.6%
<i>Margen operacional recurrente</i>	<i>5.9%</i>	<i>4.4%</i>		<i>4.8%</i>	<i>3.3%</i>	
EBITDA recurrente	872,131	642,786	35.7%	2,716,621	1,828,126	48.6%
<i>Margen de EBITDA recurrente</i>	<i>7.6%</i>	<i>6.0%</i>		<i>6.6%</i>	<i>5.0%</i>	
Utilidad bruta excluyendo ajuste	2,537,134	2,458,265	3.2%	9,246,389	8,105,445	14.1%
<i>Margen bruto excluyendo ajuste</i>	<i>22.0%</i>	<i>23.0%</i>		<i>22.4%</i>	<i>22.3%</i>	
EBITDA recurrente excluyendo ajuste	549,423	642,786	-14.5%	2,065,656	1,575,297	31.1%
<i>Margen EBITDA recurrente excluyendo ajuste</i>	<i>4.8%</i>	<i>6.0%</i>		<i>5.0%</i>	<i>4.3%</i>	

- ✓ **Ingresos Operacionales** aumentaron por el sólido Desempeño de **Assaí**.
- ✓ **El margen bruto anual mejoró** debido a **estrategias comerciales específicas**, desarrollo de conceptos de alimentos, la madurez de los **Almacenes** y menor **merma** operativa.
- ✓ **GA&V controlados** debido a **optimización de la estructura**, mejora en la **logística** y **eficiencias energéticas**.
- ✓ **Márgenes anuales(1)** beneficiados por un plan adecuado de control de costos y gastos.

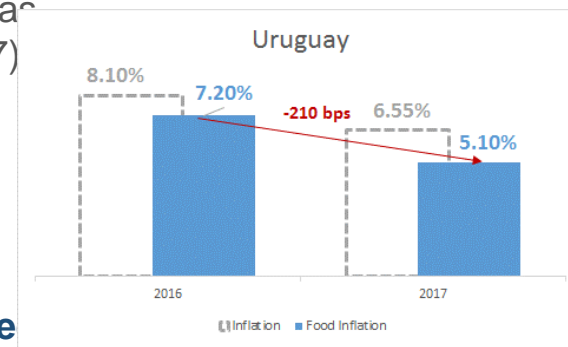
(1) Data excluding non-recurring effects of the impact of the fire at the Osasco DC in December, 2017 and tax credits (reimbursement of ICMS ST based on the difference in presumptive profit and taxable profit margin).

Note: Data does not include Via Varejo S.A and Cnova N.V. operations (classified as discontinued operations).

Sólido margen EBITDA y líder en el formato de proximidad

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 34.7%	230,642 34.8%	7.4%	887,076 33.9%	832,558 34.7%	6.5%
Gastos de Adm y Ventas <i>GA&V /Ing. Operacionales</i>	-194,932 -27.3%	-184,349 -27.8%	5.7%	-706,907 -27.1%	-651,932 -27.1%	8.4%
Utilidad Operacional recurrente <i>Margen operacional recurrente</i>	52,816 7.4%	46,293 7.0%	14.1%	180,169 6.9%	180,626 7.5%	-0.3%
EBITDA recurrente <i>Margen de EBITDA recurrente</i>	59,070 8.3%	52,001 7.9%	13.6%	204,903 7.8%	188,409 7.8%	8.8%

- ✓ **Ventas Netas⁽¹⁾ +7.7%** y **SSS⁽¹⁾ +6.1%** en 2017 impulsadas por iniciativas comerciales y foco en la expansión de **Devoto Express stores** (+9 en 2017)
- ✓ **Conveniencia: 33 alm** y **+80% crecimiento en ventas en 2017.**
- ✓ **Márgenes de Utilidad Op y EBITDA recurrente** reflejaron **mejoras en productividad** parcialmente compensadas por aumento de actividad promocional, costos logísticos y efecto de la mezcla (+ conveniencia).
- ✓ **Sólidos márgenes reflejaron** los continuos esfuerzos **operacionales y de eficiencia de la Compañía.**

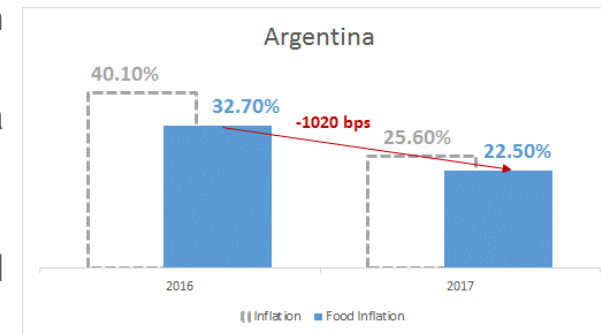


(1) Variaciones en moneda local y ajustadas por el efecto calendario

Desempeño operacional resiliente a pesar de las presiones macro económicas

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%

- ✓ **Ventas Netas** ⁽¹⁾ +27.1% y **SSS** ⁽¹⁾ +26.4% en 4T17 aumentaron por encima de la inflación **a pesar de** la fuerte desaceleración de la inflación y la tendencia negativa de las ventas retail.
- ✓ Ventas impulsadas por una **contribución** de la **conveniencia** y la categoría de **textiles** y el sólido desempeño del **negocio inmobiliario**.
- ✓ **Margen bruto** reflejó la mejora en el **negocio inmobiliario**.
- ✓ **GA&V** aumentaron **por debajo de la inflación** beneficiados por el programa de excelencia operacional.



(1) Variaciones en moneda local y ajustadas por el efecto calendario. Ventas netas aumentaron 21.5% y SSS 20.9% en 2017.

Sólido crecimiento en márgenes por esfuerzos en productividad y el desempeño internacional.

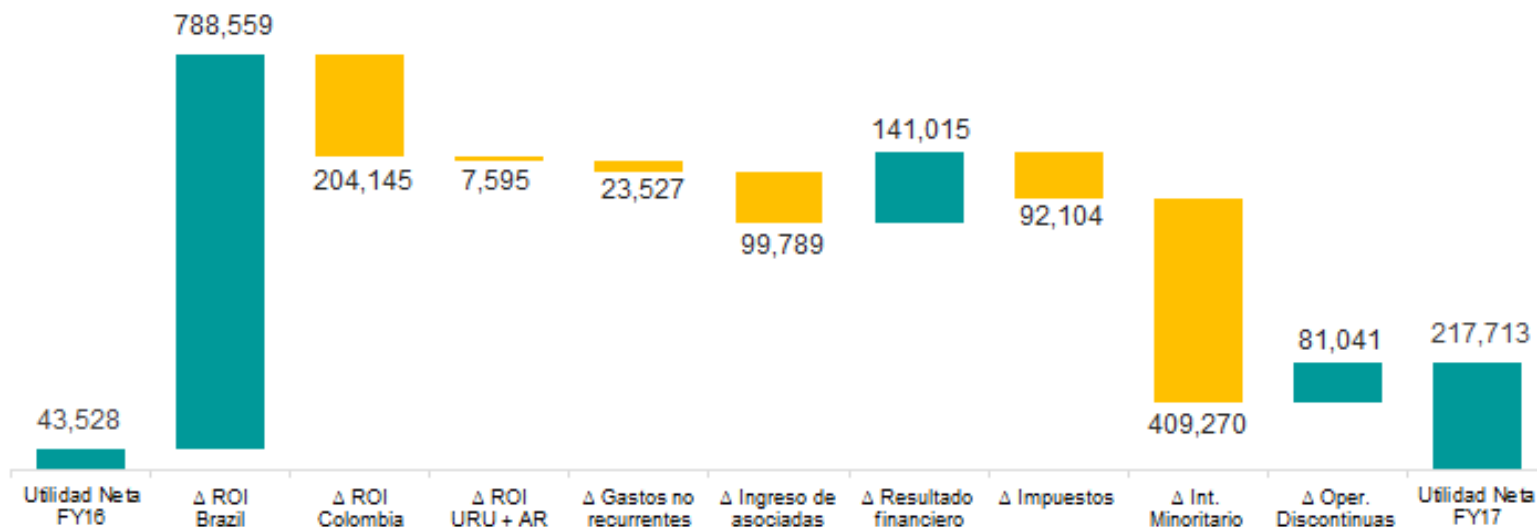
Estado de Resultados Consolidado	4T17	4T16	%Var	2017	2016	%Var
	Millones de pesos	Millones de pesos		Millones de pesos	Millones de pesos	
Ingresos Operacionales	15,729,626	14,938,123	5.3%	56,442,803	51,606,955	9.4%
Utilidad bruta <i>Margen bruto</i>	4,029,674 25.6%	3,664,217 24.5%	10.0%	14,030,623 24.9%	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%

- ✓ **Ingresos operacionales** beneficiados por las **operaciones internacionales** y los **otros ingresos** especialmente del **inmobiliario** tanto en Colombia como en Argentina.
- ✓ **Utilidad bruta** creció impulsado por un menor costo de ventas por la integración de las unidades de negocio y las compras conjuntas en todos los países.
- ✓ **GA&V** crecieron por debajo de las ventas por la **mejora en productividad** y **reducción de costos**, los cuales compensaron el efecto de la alta inflación del año anterior que ocasionaron salarios arrendamientos y servicios públicos más altos.

(1) Cifras excluyen los efectos no recurrentes del impacto del incendio en el CD Osasco en Diciembre, 2017 y los créditos fiscales (reembolso de ICMS ST basado en la diferencia de utilidad presuntiva y el margen de utilidad gravable.

Utilidad Neta atribuible al Grupo y propuesta de Dividendos

Importante mejora de Utilidad Neta impulsada por el resultado operacional internacional



La **Utilidad Neta del Grupo en 2017 fue de \$217,713 M**, comparada con \$43,528 M obtenida en 2016, la mejora de 5x se debió principalmente a:

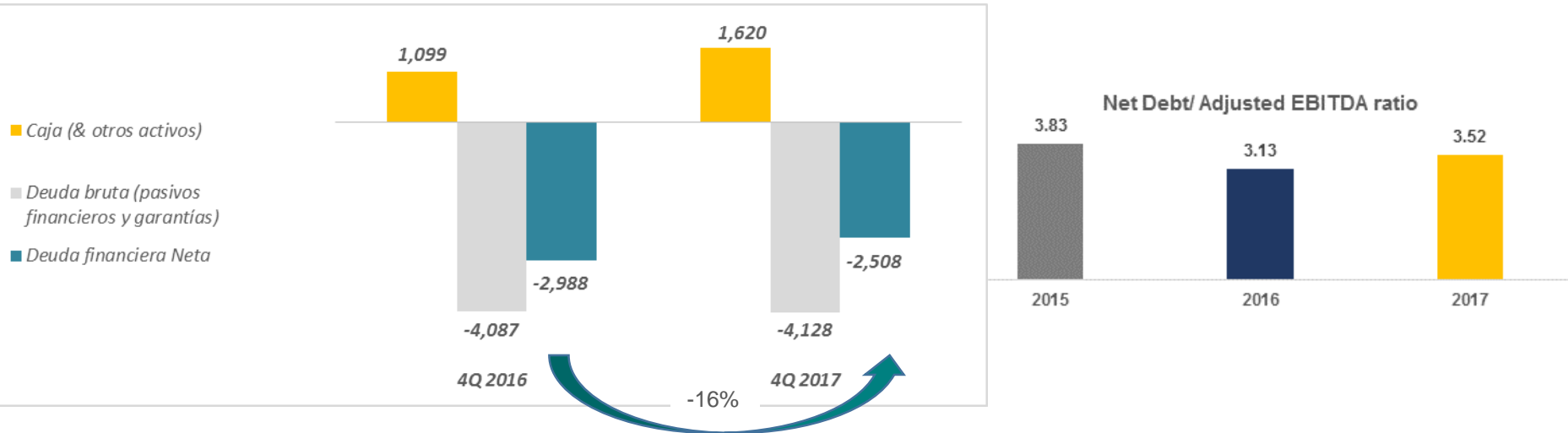
- **Sólido Desempeño operacional de Brasil.**
- **Productividad** en toda la región.
- Mejor **resultado financiero** por tasas de interés más bajas en Colombia y Brasil.

2018 Propuesta de Dividendos

- **Dividendos** por \$243,20 por acción equivalente al **50% pay-out ratio** para los accionistas.
- Propuesta sujeta a **aprobación** por la Asamblea General de Accionista a celebrarse en Marzo 23 de 2018.

Deuda Neta y Caja a nivel Holding (1)

Indicador DFN/EBITDA⁽²⁾ ajustado fue 3.52x a Dic de 2017



✓ DFN a nivel holding :

- **\$ 2.5 B** a Dic 31, 2017 **una mejora de \$ 477,000 M** (var. 16.0% vs 4T16).
- **Indicador de DFN/EBITDA ajustado⁽²⁾** aumentó explicado principalmente por un año bastante retador en Colombia. La tendencia de mediano plazo de desapalancamiento permanece inmodificable.
- **Se ejecutó el plan de refinanciamiento** de un crédito sindicado por USD450M (Dic 2020) con 9 bancos internacionales y un crédito rotativo por \$ 500,000 M (Ago 2020) en el Mercado local.
- **Tasas de interés** inferior a IBR3M + 3.5% en COP y LIBOR3M + 1.75% en USD.
- **Tasa Repo** fue **275 pb** menos que en 4T17 (4.75%) versus 4T16 (7.50%).

✓ Caja a nivel holding:

- **Generación de caja mejoró** por mejor Capital de Trabajo, menores impuestos y dividendos recibidos.

(1) Holding: Almacenes Exito sin subsidiarias colombianas o internacionales

(2) EBITDA ajustado: EBITDA holding + Dividendos recibidos de las subsidiarias de la holding.

Nota: IBR 3M (Indicador Bancario de Referencia) – Tasa de referencia de Mercado: 4.513%. Libor 3M 1.69428%.

Sinergias 2015-17

2015

- Grupo Éxito se convirtió en el retailer líder in SA después de adquirir GPA y Libertad.
- Redefinición de la estructura Corporativa por Accenture, identificación de sinergias.
- **15 proyectos conjuntos a ejecutar en 4 países.**

Beneficios recurrentes por año a nivel consolidado

UDS\$5 M

2016

- Oficina de integración y comité de sinergias.
- Primer almacén “fresh market” en Uruguay.
- **Compras conjuntas de productos, 330 contenedores.**
- Primer encuentro LatAm de negocios en Colombia y Brasil.
- Implementación del modelo comercial en LatAm.
- **Introducción de la estrategia textil en Brasil y Argentina.**
- **Primer cash and carry en Colombia.**

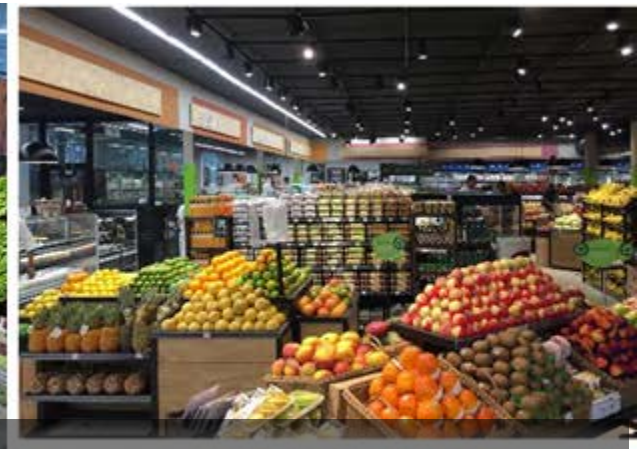
UDS\$25 M

2017

- **28 proyectos conjuntos ejecutados.**
- Introducción del modelo textil en Uruguay.
- Compras conjuntas de productos, 1.153 contenedores.
- Expansión del cash & carry en Colombia.
- **Expansión del concepto “Fresh Market” en 16 Almacenes en Latam.**
- Consolidación de la Proximidad en Uruguay.
- **Consolidación del modelo dual inmobiliario Argentino.**

UDS\$100 M

Resultados del plan de Sinergias 2017



Durante 2017, las sinergias alcanzaron

USD 100 millones

en beneficios, excediendo lo anunciado al mercado



Sinergias – Actividades conjuntas

Poder de compra de alimentos producto de la sólida integración

1,153

Contenedores

Frutas, pescado,
ajo, carne, vino,
otros

3.5x

El volumen de
2016

Ahorros

5% to 15%

A nivel del
costo

**USD 44
millones**

Compras conjuntas

3.8x

Los ahorros
de 2016



i.e. compras de
manzanas

origen: Argentina, Chile,
España, Francia, Italia y
Portugal

USD 4.2
millones

Compras conjuntas



Sinergias – Modelo Textil

Propuesta textil implementada en la región

32  **almacenes**



57 Almacenes en la region
Con la nueva propuesta de valor textil

10  **almacenes**



15  **almacenes**



Sinergias – Formatos & marcas

Expansión del Cash & Carry en Colombia



9 almacenes
Al cierre de año



Crecimiento en ventas **2x** vs

La marca antes de conversión

5

Conversiones en 4T

Sinergias – Formatos y marcas

Concepto Fresh Market lanzado en la región

Carulla 102
Bogotá

Pão de Açúcar Oscar Freire
São Paulo

Libertad Rivera
Córdoba

Disco Punta Carretas
Montevideo

Nuestro equipo intercultural lo hizo posible

En 16 almacenes
En la región

Sinergias – Formatos y marcas

Liderazgo en el formato de Proximidad en Uruguay

33

 Devoto almacenes
Express

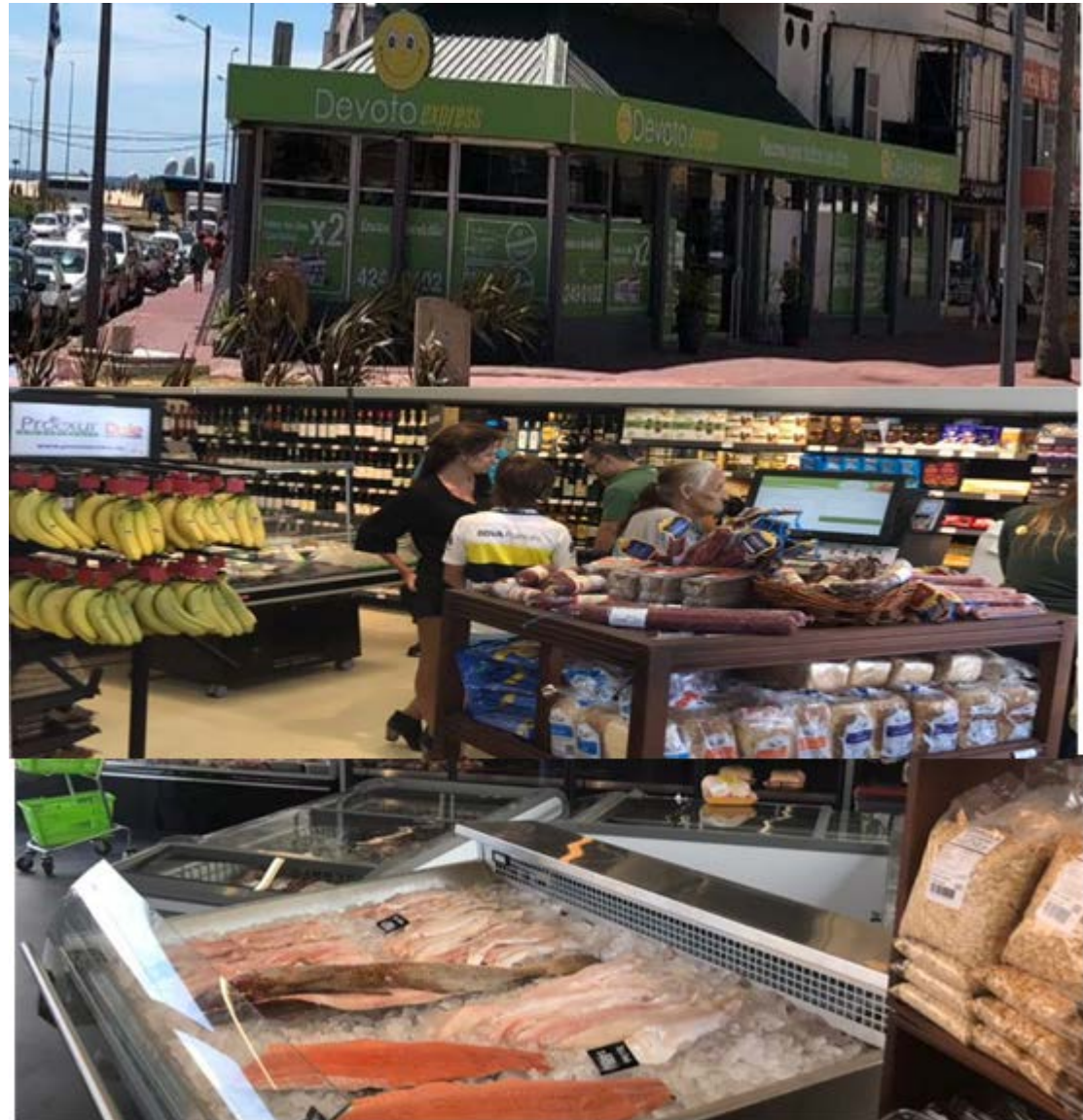
A fin de año



9 Aperturas
en 2017



5 Aperturas
en 4T



Sinergias – Real Estate

Consolidación del modelo dual en Argentina



+10.000 m²

GLA

170.000 m²

GLA

Para un total de



2017



Meu Desconto, transformación digital del programa de lealtad en Brasil



Más de
4 millones
De descargas

APP features



Promociones personalizadas



Store locator



Cajas registradoras Express

Base de clientes fidelizados creció de



12 a 14 millones



Sinergias

Con beneficios cerca de
USD 120 millones

En camino a alcanzar la
meta de largo plazo de
USD\$160 millones

50%

Fuente de beneficios

- **Expansión del modelo de negocio**

Cash & Carry
en Colombia

Devoto Express
en Uruguay

Lealtad
en Brasil

Textiles
en la region

Fresh Market
en la region

- **Eficiencias a nivel de costos**

- **Economías de escala y compras conjuntas**

50%



Colombia

4

países

28

Iniciativas

GPA
Brasil

Libertad
Argentina

Uruguay



Colombia

Guidance 2017	Resultado 2017
* Expansión Retail de 25-30 almacenes , incluyendo al menos la apertura de 2 Surtimayorista (C&C). * +35k m2 de área de ventas.	● * 28 almacenes abiertos (13 Éxito, 1 Carulla, 2 Surtimax, 4 Super Inter and 8 Surtimayorista). ● * +28.9k m2 de área bruta de ventas
Fortalecimiento de "Aliados" y piloto de franquicias	● * La Compañía continuó haciendo pilotos de franquicias y trabajó muy de cerca con su programa de "Aliados" finalizando el año con cerca de 1.300
Expansión de Viva Malls de 120k m2 de área arrendable al 2018.	● * La construcción de Viva Envigado (65% de avance) y Viva Tunja (41% de avance) continuó avanzando, ambas aperturas para el 4T18. ● * Creación esperada de área arrendable de estos dos proyectos es de cerca de 160k m2 en 2018.
CapEx en Colombia por aprox \$300,000 M.	● * CapEx totalizó \$415,000 M en 2017 (52% en proyectos inmobiliarios incluyendo Viva Envigado y Viva Tunja).

Brazil

Guidance 2017	Resultado 2017
Cierre de las unidades no rentables y foco en expansión en formatos de alto retorno:	● * Cash and Carry: 15 Assaí convertidos de Extra y 5 aperturas orgánicas.
* Cash and carry: 15 conversiones de Extra Hiper a almacenes Assaí y de 6 a 8 aperturas tanto en existentes como en nuevos mercados.	● * 2 nuevos estados adicionados Minas Gerais y Piauí.
* Proximidad: 5 Pao de Açúcar y 10 Minuto Pao de Açúcar.	● * Proximidad: 6 Minuto Pao de Açúcar y 3 Pao de Açúcar.
Desinversión de Via Varejo para enfocarse en alimentos.	● * En proceso
CapEx: aproximadamente R\$1.2 billion	● * CapEx of R\$1.35 billones

Uruguay

Guidance 2017	Resultado 2017
Incrementar la participación de mercado y fortalecer el formato de conveniencia con la apertura de 10 a 15 Devoto Express.	<ul style="list-style-type: none"> ● * 9 aperturas de Devoto Express ● * Incremento de la participación de mercado en 1.5%.
Focus on maintaining solid margin levels	<ul style="list-style-type: none"> ● * EBITDA recurrente +8.8%, margen de 7.8% (el mismo de 2016).

Argentina

Guidance 2017	Resultado 2017
Expansión del negocio inmobiliario con la creación de cercad de 35k m2 de área arrendable en los próximos 2 a 3 años (2018).	<ul style="list-style-type: none"> ● * Paseo San Juan (oct) y Paseo Rivera Indarte (dec) +10k m2 de área arrendable para un total de 170k m2. * Planes en progreso para alcanzar 35k m2 de GLA en 2018 (+15k en 2016 y +10k en 2017).

LatAm

Guidance 2017	Resultado 2017
Beneficios recurrentes de sinergias de al menos USD \$50 M.	<ul style="list-style-type: none"> ● * Beneficios anuales de sinergias por USD \$100M sobrepasaron de lejos el objetivo esperado.
Un renovado programa de fidelización en Brasil	<ul style="list-style-type: none"> ● * Lanzamiento de "Meu Desconto" la aplicación móvil más innovadora del retail en Brasil.
Mejores práctica en cadena de suministro y merma entre Colombia y Brasil.	<ul style="list-style-type: none"> ● * Mejores prácticas en cadena de abastecimiento y merma implementadas entre Colombia y Brasil.
Consolidación de la estructura con foco en el segmento de alimentos.	<ul style="list-style-type: none"> ● * En proceso con la desinversión de Via Varejo para enfocarse en el segmento de alimentos.

- ✓ Diversificación regional y la utilidad impulsó los resultados consolidados.
- ✓ Mejora significativa de la Utilidad Neta (+5x).
- ✓ Reducción de costos y gastos consistente a pesar de las presiones inflacionarias del año anterior el cual dió como resultado una operación más liviana en la región.
- ✓ Sinergias anuales capturadas por USD100M nivel de utilidad operacional recurrente la cual sobrepasó el plan esperado.
- ✓ Sólida contribución de las operaciones inmobiliarias especialmente en Colombia y Argentina.
- ✓ Continuo fortalecimiento del omni-canal y la monetización del tráfico como palancas estratégicas.

- ✓ Efecto positivo en el consumo debido a una menor inflación y tasas de interés y menor gasto financiero principalmente en Colombia y Brasil.
- ✓ Continua recuperación económica gradual y del resultado en Brasil y Argentina.
- ✓ Foco en expansión retail en formatos atractivos para los consumidores, tales como el cash & carry en Colombia y Brasil, y el premium en Uruguay.
- ✓ Foco en control de costos y gastos en las operaciones.
- ✓ Continuación del plan de sinergias en línea con las expectativas y el potencial de nuevos conceptos respecto a las actividades de lealtad.
- ✓ Fortalecimiento de la estrategia omni canal para incrementar la contribución a los resultados.
- ✓ Monetización del tráfico para continuar mejorando la contribución de los negocios complementarios.

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 adm 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

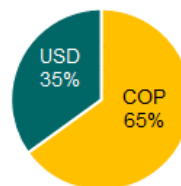
Anexos

4T/2017 Deuda por País y Vencimientos

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

Deuda bruta a nivel Holding⁽²⁾ por moneda



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

(1) Deuda sin garantías contingentes y cartas de crédito.

(2) Deuda a valor nominal

(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

2017 Estado de resultados y CapEx por país

	Colombia	Brazil	Uruguay	Argentina	Consolidated
En millones de pesos colom	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	

Análisis de Suma de Partes 2017

(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	18.70%	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

2017 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%

2017 Flujo de Caja 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%

4T/2017 Estado de Resultados⁽¹⁾

Estado de Resultados Almacenes Éxito

	4T17	4T16		2017	2016	
	Millones de pesos	Millones de pesos	4T17/16	Millones de pesos	Millones de pesos	FY17/16
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%

Balance General de la Holding (1)

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%

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



María Fernanda Moreno R.

Investor Relations Director

+574 339 6156 + 574 339 6560

maria.morenorodriguez@grupo-exito.com

Cr 48 No. 32B Sur – 139, Av. Las Vegas

Envigado, Colombia

www.grupoexito.com.co

exitoinvestor.relations@grupo-exito.com