



Jueves 30 de julio de 2015

Grupo Éxito se convierte en la empresa líder de *retail* en Suramérica

Tabla de contenido

1. Principales características de la transacción
2. Lógica estratégica clara
3. Gran potencial de creación de valor
4. Conclusión

Principales características de la transacción

1

Racional de la transacción

- Creación del grupo minorista más grande de Sur América con una posición geográfica inigualable y liderazgo del mercado.
- Oportunidades cruzadas y sinergias significativas en costos
- Interesante creación de valor para los accionistas de Éxito con una estructura financiera óptima.

2

Condiciones financieras

- Éxito adquirirá el 50% de las acciones de voto (ON) que posee Casino en GPA por USD1,536m (R\$100 por acción), implicando una prima de +20.6% sobre el promedio 3 meses del precio de la acción y 100% de Libertad por USD270 millones, valor de empresa (VE) , representando un múltiplo de ventas 2014 de 0.55x.
- Uso de una mezcla de efectivo disponible en el balance y nueva emisión de deuda para financiar las adquisiciones, con un apalancamiento proforma 2014 consolidado, de 0.2x, con espacio para el desarrollo del negocio.

3

Estructura de la Transacción

- Estructura de gobierno garantizando a Éxito la consolidación plena de GPA con igual representación en la Junta Directiva.
- Directivas de Éxito y GPA trabajarán conjuntamente para acelerar el desarrollo y obtención de sinergias a través de la creación de un comité de sinergias.

4

Cronograma

- Transacción recomendada por los miembros independientes de la Junta de Éxito y por la Junta de Casino en Julio 29.
- Reunión extraordinaria de la Asamblea de accionistas para aprobar la transacción en Agosto 18.
- Cierre esperado de la transacción a finales de Agosto de 2015.

¿Por qué Grupo Pão de Açúcar y Libertad?



- 1 Ganar exposición a 203 millones de habitantes**
5^{to} país más grande del mundo y 1^{ro} en Sur América
1^{ra} economía regional con 55% del PIB regional total y US\$11,604 PIB/ per cápita

- 2 Entrar a un mercado atractivo**
Tendencias positivas a largo plazo a pesar de la desaceleración actual, asegurado por un potencial fuerte de penetración para el *retail* moderno.

- 3 Crear vínculos con el líder consolidado del mercado**
Cuota de mercado de 26%¹
1 en retail de alimentos, muebles y tecnología/ electrodomésticos
2 en cash & carry y en e-commerce
Marcas fuertes y líderes en todos los formatos y negocios de *retail*.

- 4 Acelerar crecimiento y desarrollar sinergias sustanciales en Latinoamérica**
Actividades complementarias (formatos modernos y modelo omni-canal)
Sinergias significativas y oportunidades de creación de valor

Brasil & Argentina



- 1 Ganar exposición en uno de los países más grandes de Suramérica**
3^{ro} país más grande de Suramérica con 42 millones de habitantes
2^{da} economía regional con el 13% del PIB total regional y US\$12,873 PIB/per cápita

- 2 Aprovechar el fuerte repunte del mercado esperado en el corto a mediano plazo**

- 3 Adquirir un líder de mercado regional**
Retailer líder de alimentos de la región de Córdoba
15 hipermercados y 12 mini-markets propios
Oportunidad de capitalizar en la experiencia probada en las adquisiciones de Disco y Devoto en Uruguay.

- 4 Beneficiarse de oportunidades sustanciales de crecimiento**
3 actor comercial nacional inmobiliario
Implementación del modelo de negocio dual Bienes raíces/ Retail del Éxito
Oportunidades de abrir hipermercados adicionales y desarrollar comercio electrónico y Cash & Carry
Plataforma regional para construir oportunidades
Sinergia con Éxito (sinergias de ventas en textiles, compras y costos)

El nuevo Éxito: un gran paso adelante

2014 en US\$m COP\$Bn				Pre-sinergias combinadas
Ventas	5.235 10,484	27.826 55,728	495 0,991	33.557 67,204
EBITDA	395 0,791	2.281 4,567	24 0,0478	2.700 5,407
Margen EBITDA	7,5%	8,2%	4,8%	8,0%
Utilidad operacional	297 0,594	1.932 3,780	19 0,0380	2.248 4,412
Margen operacional	5,7%	6,8%	3,8%	6,6%

Notas:

Tasa FX : 1 año promedio a 31/12/14 (R\$/ US\$: 2.35 - US\$ / ARS: 8.12 - US\$ / COP: 2,002.7)

Grupo Pão de Açúcar consolidado completamente

Fuente: Basado en informes anuales 2014, IFRS (NIIF) para el Exito

Un gran paso que nos permite seguir fortaleciendo nuestros pilares estratégicos

1

Internacionalización

- **Expansión significativa de la presencia geográfica:**
 - De 2 a 4 países
 - Posiciones de liderazgo en economías claves de Latinoamérica
- **Mejoramiento de perfil del Éxito post-transacción con mismos metros más alto y oportunidades de crecimiento adicionales**

2

Expansión omnicanal

- **Aumento de la exposición al potencial de e-commerce y a click & collect a través de Cnova**
- **Administración y desarrollo activos de nuestra experticia inmobiliaria y oportunidades de creación de valor inmobiliario en Argentina**

3

Desarrollo Comercial

- **Oportunidades significativas mutuas mediante la capitalización de la experiencia de Grupo Pão de Açúcar en cash & carry y de Exito en administración de relaciones con clientes (CRM), fidelización.**
- **Oportunidad para desarrollar un acercamiento sinérgico en productos, innovación, marcas propias y compras.**

4

Excelencia operacional

- **Implementación de sinergias que mejoran la rentabilidad**
- **Grupo Pão de Açúcar: mejor en rentabilidad y retorno de inversión en su clase.**
- **Intercambio de mejores prácticas**

5

Recursos humanos y sostenibilidad

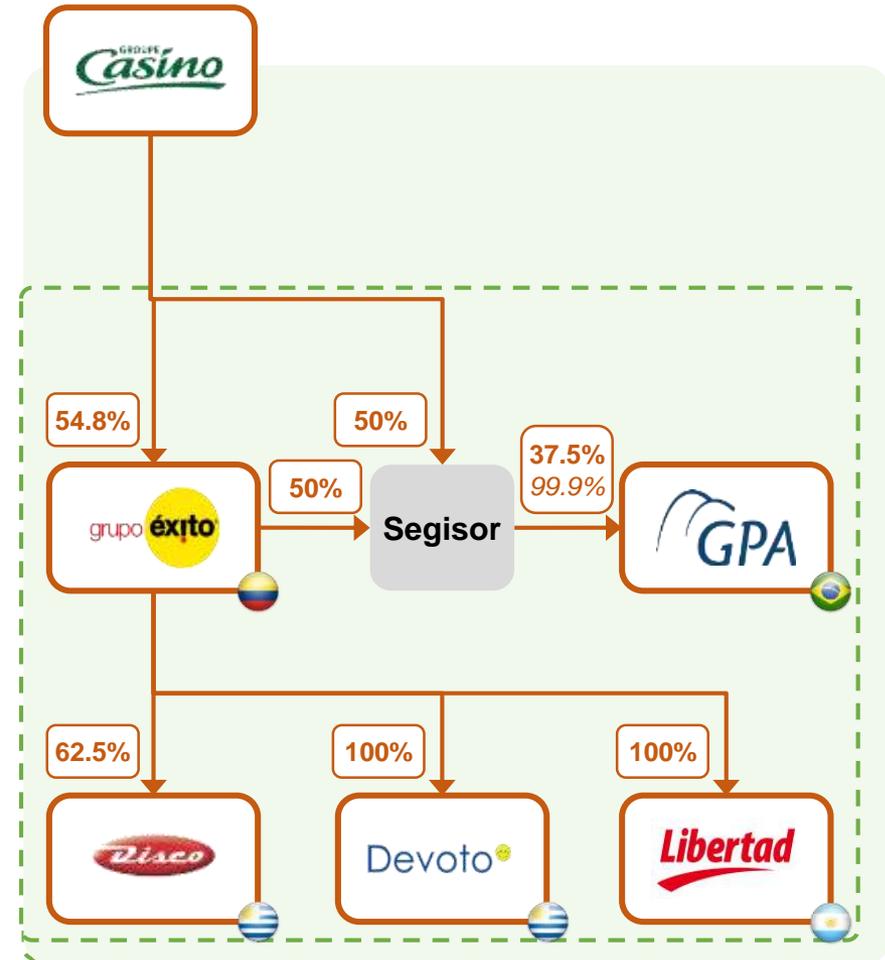
- **Intercambio de personal y conocimiento entre las operaciones de Latinoamérica**
- **Oportunidades significativas para programas conjuntos de Responsabilidad Social Empresarial (CSR) bajo los principios de Casino.**

Estructura de la transacción

Estructura clave de gobierno

- 50-50% de propiedad entre Casino y Éxito de la compañía francesa históricamente propietaria del 99.9% de las acciones de voto de GPA.
- Éxito como propietario del 18.8% de las acciones de GPA.
- Composición de la junta directiva de GPA:
 - 3 directores nominados por cada parte y hasta 5 directores independientes
 - Representación igual en los Comités Especiales
- Una estructura de gobierno que asegura a Éxito la total consolidación de GPA

Después de la transacción



% económico
% derechos de voto

Nota: Casino también es el propietario directo del 3.7% de las acciones preferenciales de GPA

Un razonamiento estratégico convincente



Posiciones de liderazgo en *retail* inigualables en Suramérica

80% de PIB total y 75% de la población de la región atendida por Éxito



Colombia

- **48 millones de habitantes** – 2^{do} país en la región
- **3^{ra} Economía de la región**
 - 10% del PIB total regional
 - US\$8,076 PIB/per cápita
- **# de almacenes: 537**



Brasil

- **203 millones de habitantes**– 5^{to} país más grande del mundo y 1^{ro} de la región
- **1^{ra} Economía de la región**
 - 55% del PIB de la región
 - US\$11,604 PIB/per cápita
- **# de tiendas: 2,143**
- **# 2 en cash & carry y en e-commerce**



Argentina

- **42 millones de habitantes** – 3^{er} país más grande de la región
- **2^{da} economía de la región**
 - 13% del PIB de la región
 - US\$12,873 PIB/per cápita
- **# de tiendas: 27**
- El retailer de alimentos líder en la región de Córdoba



Uruguay

- **3 millones de habitantes**
- **PIB/ per cápita más alto de la región**
US\$ 16,199
- **Población rica y urbanizada**
- **# de tiendas: 54**



Cobertura integral del cliente

Colombia y Uruguay

Brasil y Argentina



Formatos de tiendas relevantes y modernas operadas a través de marcas fuertes y reconocidas

# almacenes (fin 2014)	Colombia 	Brasil 	Uruguay 	Argentina 	Éxito consolidado
Hipermercado	82 	137 	2 	15 	236
Supermercado	153  	388  	52  		593
Cash & carry / Discount	199  	84 			283
Especializado no alimentos		1.037  			1.037
Tienda de conveniencia	103  	256  		12 	371
Total almacenes	537	1.902 ⁽¹⁾	54	27	2.520

Un modelo omnicanal líder

Multi-marca & Multi-formato

- Hiper
- Super
- No alimentos
- Descuento
- Cash & Carry

E-commerce

- -
 -
 -
 -
 -
 -
- Click & Collect
 - Drive-in
 - Domicilios
 - App para celulares



- -
- Desde niveles alto & medio...
 - ...hasta los de ingreso bajos



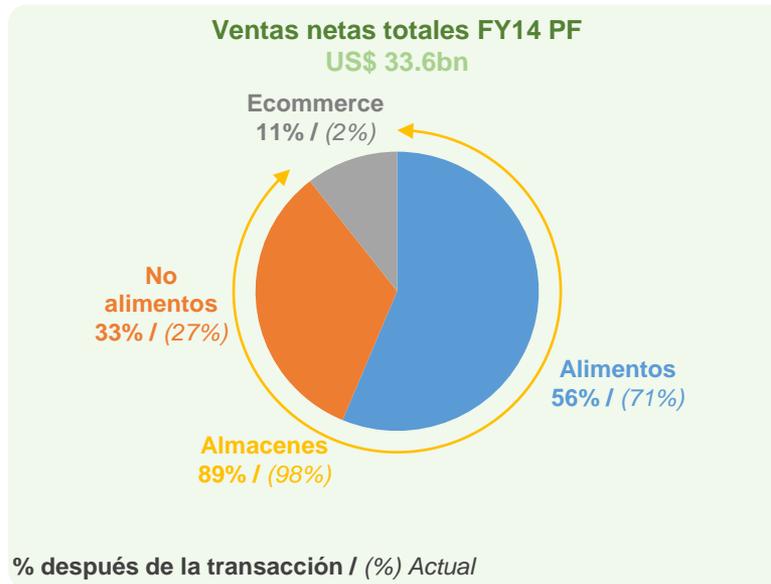
- Centros comerciales
- Galerías comerciales
- Alquileres temporales

Proximidad & conveniencia

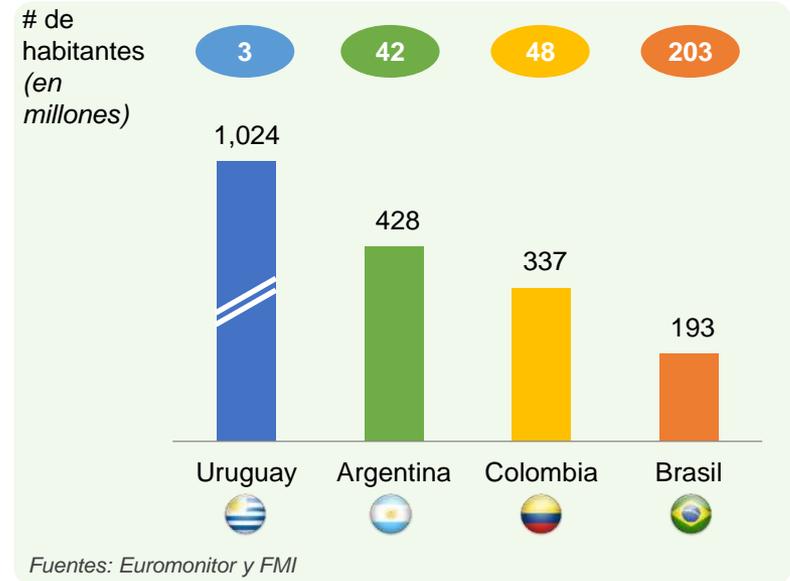
Inmobiliario

Perfil de crecimiento mejorado a través de la diversificación geográfica y de negocios

Desglose de ventas 2014 por negocio¹



Área de ventas de alimentos (m2 por 1.000 hab.)



Exposición a operaciones ecommerce de rápido crecimiento
Mercado de gran tamaño en Brasil todavía con potencial significativo para penetración
Capacidad de beneficiarse del repunte en Argentina y la implementación de un modelo dual de *retail* / inmobiliario

Gran potencial de creación de valor

Encontrando Sinergias

Márgenes por ingresos adicionales

Cash & Carry
Textiles
Premium & Proximidad

US\$65m

Sinergias de compras

Alimentos
No alimentos
Marcas Nacionales
Marca Privada

US\$50m

Sinergias de Costos y Capex

Servicios compartidos
Gastos de marketing
Ganancias de productividad
Contratación de equipo de mantenimiento

US\$45m

- Sinergias totales proyectadas de US\$160m representando 0.5% de las ventas combinadas de 2014
- Distribución entre geografías:
 - 55% directamente para Brasil (GPA).
 - 45% directamente para Éxito.

Se implementará un comité de sinergias y oportunidades mutuas entre Grupo Pão de Açúcar y Éxito para identificar e implementar sinergias y oportunidades de desarrollo cruzado.

Aceleración de oportunidades mutuas de crecimiento



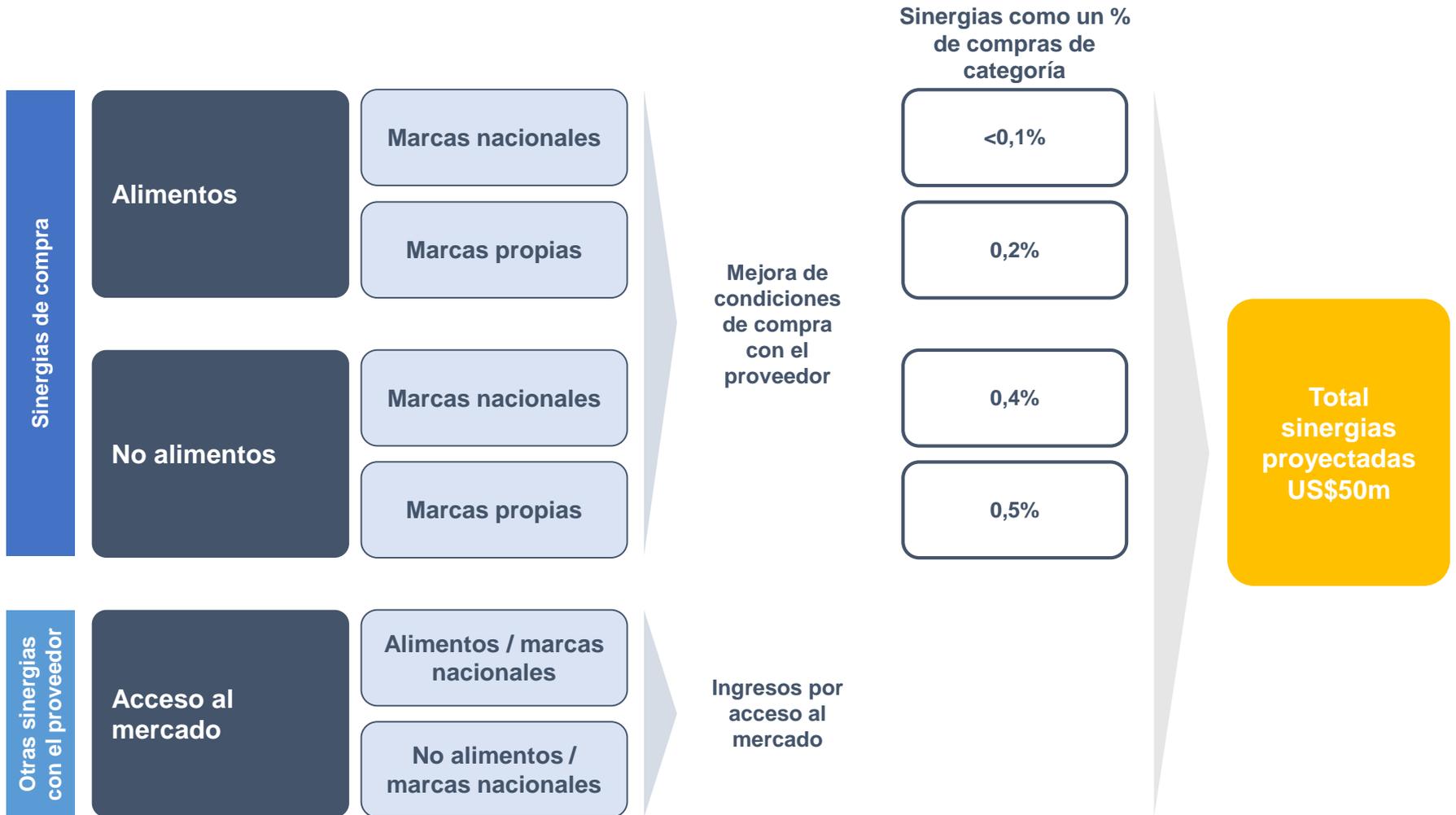
Ingresos adicionales a través de la alineación con la mejores prácticas

Target

Ventas textiles	<ul style="list-style-type: none"> Desarrollo de ventas de textiles basado en la experticia de Éxito para generar un margen comercial adicional para GPA y Libertad 	7-8% de ventas de textiles en hipermercados vs 4-5% hoy
Conceptos premium	<ul style="list-style-type: none"> Intercambio de mejores prácticas entre las marcas de proximidad premium de GPA y Éxito Desarrollo de ofertas exitosas de alto valor agregado (vino, domicilios, productos saludables, panadería artesanal) 	Incremento en ventas del 1.0%
Programa de fidelización	<ul style="list-style-type: none"> Implementación de un programa de fidelización en las operaciones de alimentos en Brasil basada en la experticia de Éxito 	1% de ventas adicionales
Garantía extendida	<ul style="list-style-type: none"> Aumento en penetración del programa de garantía extendida en Colombia basado en la experiencia de GPA 	Desde <1% hasta 5% de ventas no alimentos con garantía extendida
Acceso a la base de datos de clientes	<ul style="list-style-type: none"> Mejora de condiciones obtenidas de las empresas de análisis del mercado 	Cifra media de un dígito
Cash & Carry	<ul style="list-style-type: none"> Capitalización de la experiencia de Assai para acelerar el desarrollo de Cash & Carry en Colombia, Argentina y Uruguay 	No cuantificado en las sinergias

Total sinergias proyectadas de US\$65m

Sinergias de compra



Sinergias de costos e inversiones

Sinergias de costos

- Servicios centrales compartidos
- Ahorros en gastos administrativos
- Mejora de compras en mercadeo y publicidad

Sinergias de Capex

- Optimización de costos de construcción
- Mejora de condiciones de compra de equipos
- Alineación con mejores prácticas en términos de capex de desarrollo y mantenimiento.

Total
sinergias
proyectadas
US\$45m

Gran potencial de creación de valor

Motores clave de aumento en la utilidad por acción y mejora del indicador de rentabilidad

- Mejora del perfil de crecimiento
- Mejora de la rentabilidad
- Optimización de la estructura financiera, con espacio para oportunidades de crecimiento
- Sinergias proyectadas robustas que entregan una creación de valor adicional

Aumento esperado en la utilidad por acción de más de un 5% (excluyendo las sinergias) y de cerca del 30% después de la implementación total de las sinergias.

Fuerte mejora del ROE del 6.5% al 9.5% después de la transacción (2014 PF) incluyendo sinergias proyectadas.

Preservación de la sólida estructura de capital

Financiación de la transacción

- La transacción será financiada a través de una mezcla de efectivo en el balance (US\$350m) y deudas emitidas (hasta por US\$1.600m) por Banco de Bogotá/Grupo Aval, Bancolombia, Citigroup y Davivienda.
- Estructura prevista:
 - Préstamo amortizable a 10 años hasta US\$700m
 - Préstamo puente a 18 meses¹ hasta US\$730m
 - Línea de crédito rotatorio a 12 meses de US\$170m
- Costo financiero estimado del 6.8% p.a.
- Posición de deuda neta PF consolidada de 0.2x EBITDA después de la transacción.

Adquisición del 50% de las acciones de voto de GPA

US\$1.536m

Adquisición de Libertad

US\$290m ⁽¹⁾

Totales

US\$1.826m

Efectivo en el balance

US\$350m

Endeudamiento

US\$1,476m

Fuentes

US\$1.826m

(1) Para ser refinanciado después del cierre

(1) Incluye una posición de efectivo neto de US\$ 20m

Pasos y procedimientos para aprobar la transacción siguiendo estrictas reglas de Gobierno Corporativo

Paso 1: Contratación de asesores externos

- El total de la transacción asciende a USD1.826bn. El precio de esta transacción fue establecido respetando las mas estrictas reglas de Gobierno Corporativo. Rothschild & Cie fue el asesor común para Grupo Éxito y Casino Group. Bank of America Merrill Lynch suministró una fairness opinion a la Junta Directiva de Éxito la cual hasta el día de hoy y sujeto al análisis, consideraciones, limitaciones y calificaciones el valor a pagar por Éxito en la transacción es justo, desde un punto de vista financiero, para Éxito.

Paso 2: Reunión de comités de apoyo

- Los comités de Auditoría y Gobierno corporativo revisaron la transacción con parte relacionada para garantizar los intereses de los accionistas y las condiciones de Mercado de la transacción.

Paso 3: Reunión del comité de conflicto de interés

- Los miembros de Junta directiva libres de conflicto recomendaron a la Junta Directiva medidas para manejar adecuadamente el conflicto de interés a nivel de la Junta y la Administración
- Recomendaron someter la decisión a la Asamblea de Accionistas con el fin de solucionar el conflicto de interés.

Paso 4: Participación y Decisiones de la Junta Directiva

- Los miembros de junta libres de conflicto (i) reconocen la existencia del conflicto de interés (ii) someten la transacción a aprobación de la Asamblea de Accionistas (iii) recomiendan a los accionistas aprobar la transacción, (iii) autorizan a la administración para celebrar los documentos de la transacción con sujeción a la aprobación de la Asamblea de Accionistas (iv) ratificaron los actos de la administración en conexión con la transacción.

Paso 5: Reunión y Decisiones de la Asamblea general de accionistas

- Someter la transacción a la aprobación de la Asamblea General de accionistas

Cronograma

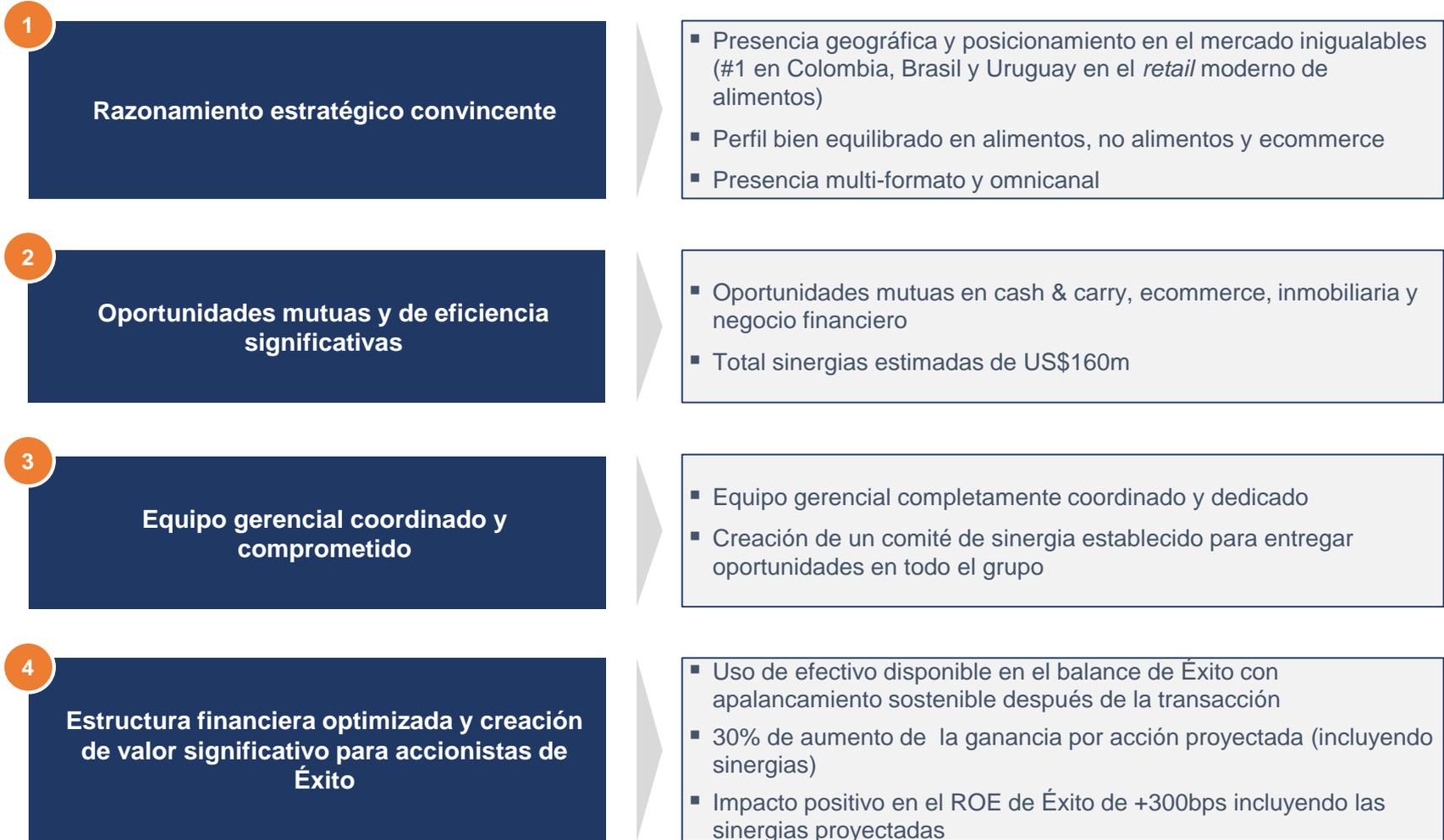
29 de julio – Aprobación de la transacción por parte de los Miembros Independientes de la Junta Directiva

18 de agosto – Reunión Extraordinaria de la Asamblea de accionistas

Para finales de Agosto de 2015 - Cierre

Conclusión

Convirtiéndose en el grupo de *retail* líder de Suramérica



Apéndice

Resumen GPA

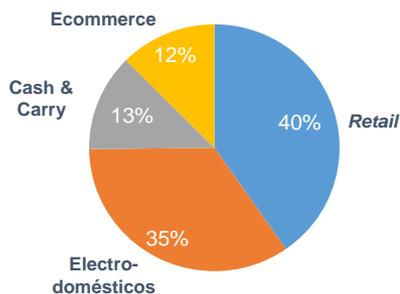


GPA en resumen

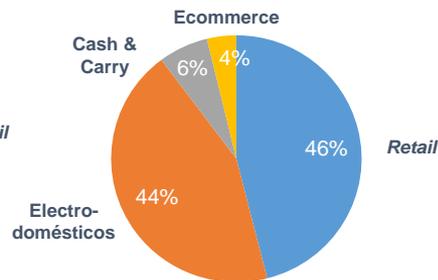
- El *retailer* más grande de Brasil de alimentos, muebles y electrodigital/electrodomésticos y el segundo más grande en cash & carry y ecommerce
- Cifras operacionales clave
 - Almacenes en 21 de los 27 estados de Brasil
 - 647 mm de tickets en 2014
 - 2.143 almacenes con un total de 2,8m m2 de superficie de ventas
 - 60 centros de distribución y depósitos
 - 160.000 empleados

Información clave destacada

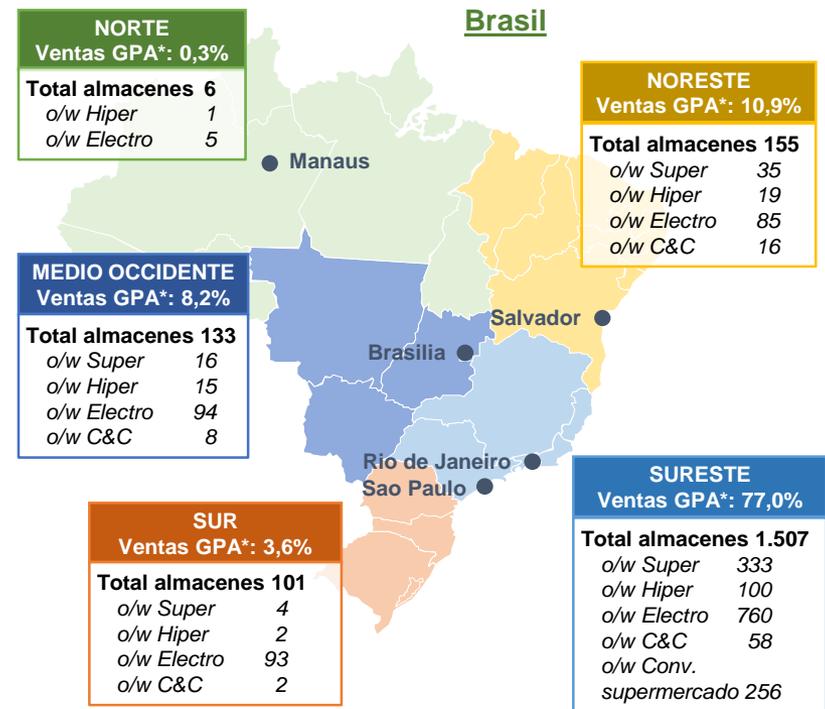
Sales FY14*
US\$27,8 mil millones



EBITDA FY14*
US\$2,3 mil millones
(margen de 8,2%)



Presencia geográfica



*Porcentaje de ventas brutas de GPA en 2014

Nota: Tasa FX rate: promedio de 1 año desde 31/12/14 (US\$/R\$: 2,35)

Fuente: *Basado en reporte anual de GPA que incluye las operaciones internacionales de Cnova desde agosto de 2014

Resumen GPA

GPA
Ventas netas:
US\$27,8 mil millones*
2.143
almacenes

Alimentos – 1.106 almacenes

No alimentos – 1.037
almacenes

Ventas FY14 (% ventas netas)	Marca / formato	Superficie de venta promedio (m2)	# de almacenes (a dic. 2014)
USD\$11,2 mil millones (40,3%) 	Hipermercado	5.000	137
	Supermercado	1.200	207
	Supermercado	1.200	181
	Conveniencia Supermercado	250	256
	Farmacia	-	158
USD\$3,5 mil millones (12,7%) 	Estaciones de Servicio	-	83
	Cash & Carry	5.000	84
USD\$9,6 mil millones (34,5%) 	Almacén Especializado	1.600	663
	Almacén Especializado	950	374
USD\$3,5 mil millones (12,5%) 	Ecommerce (B2C)	-	-
	Ecommerce (B2B)	-	-

Nota: tasa FX: promedio de 1 año desde 31/12/14 (US\$/R\$: 2,35)

Fuente: *Basadas en el reporte anual de GPA, el cual incluye las operaciones internacionales de Cnova desde agosto de 2014

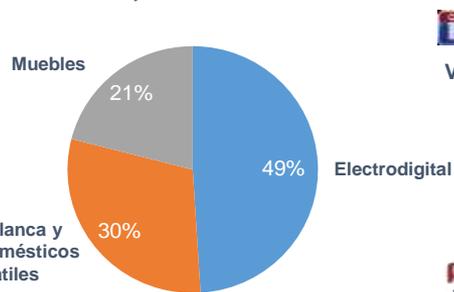
Resumen Viavarejo

Viavarejo en resumen

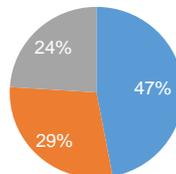
- Empresa dominante en el segmento electrodigital y de muebles en Brasil
- 3 segmentos:
 - Electrodigital
 - Línea blanca y electrodomésticos portátiles
 - Muebles
- Cifras operacionales clave
 - 1.037 almacenes en Brasil
 - c.1.110k m2 de superficie de venta
 - c.65.000 empleados

Información clave destacada

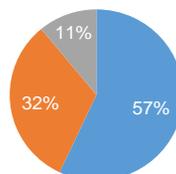
Ventas FY14
US\$9,6 mil millones



BAHIA
Ventas FY14
US\$7,4 mil millones



pontofrio
Ventas FY14
US\$2,2 mil millones



Presencia geográfica



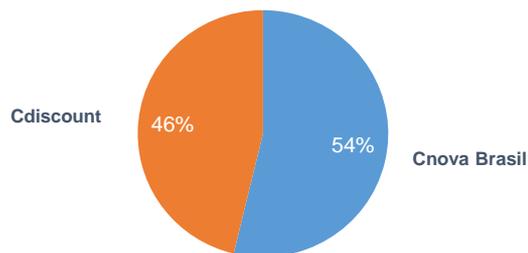
Resumen Cnova

Cnova en resumen

- Empresa #6 exclusivamente ecommerce a nivel global por ventas
- Un líder del mercado ecommerce en Francia con posicionamiento líder en categorías clave de ecommerce (Electrodomésticos, Electrodigital de consumidor, Productos TIC)
- Empresa #2 de ecommerce en Brasil
- Cifras operacionales clave
 - US\$6,0 mil millones de ventas brutas de mercancías en 2014
 - c.13,6m clientes activos
 - c.31,7m pedidos realizados en 2014
 - c.18.000 estaciones click & collect a fines de 2014

Información clave destacada

Ventas FY14
US\$4,6 mil millones



Presencia geográfica

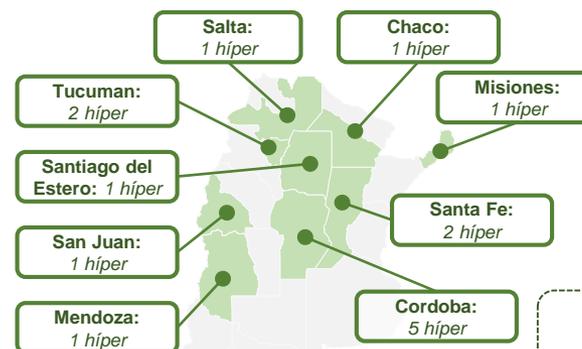


Resumen Libertad

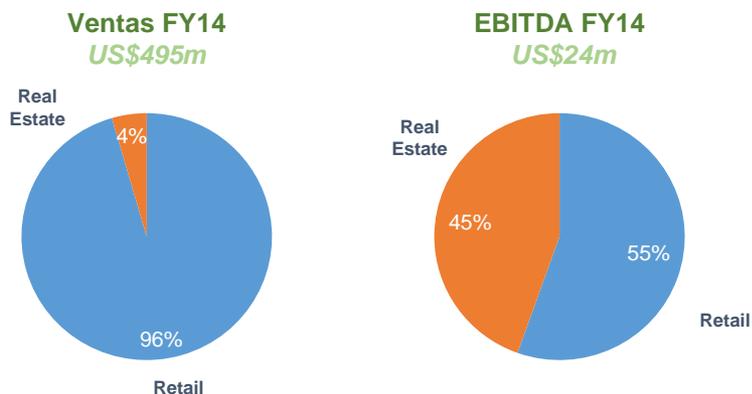
Libertad en resumen

- *Retailer* líder en la region de Córdoba (14,1% ms) y el séptimo en Argentina (2,6% ms)
- 2 actividades:
 - *Retail*: 2 formatos (hipermercado y Proxi)
 - Inmobiliaria: c.145.150 m2 de galerías comerciales bajo su gerencia
- Cifras operacionales clave
 - c.2.800 ETC
 - 15 hipermercados y 12 almacenes de proximidad con c.144.500 m2 de superficie de venta

Presencia geográfica



Información clave destacada



15 Hipermercados

- 112.634 m2 de superficie de ventas totales
- 7.509 m2 de superficie de venta stotales

12 Proximidad

- 1.875 m2 de superficie de ventas totales
- 156 m2 por almacén

Argentina

Declaraciones sobre el futuro

Este documento contiene declaraciones sobre el futuro. Las declaraciones sobre el futuro no corresponden a datos históricos y no deben ser interpretadas como garantía de la ocurrencia futura de los hechos y datos aquí mencionados. Las declaraciones sobre el futuro están basadas en información, supuestos y estimaciones que el Grupo considera razonables. El Grupo opera en un entorno competitivo que cambia rápidamente. Por lo tanto, el Grupo no puede predecir todos los riesgos, incertidumbres y otros factores que pueden afectar su negocio, el potencial impacto en su negocio, o el grado en que la ocurrencia de un riesgo o de una combinación de riesgos, podrían ocasionar resultados significativamente diferentes a los señalados en cualquier declaración sobre el futuro. Las declaraciones sobre el futuro contenidas en este documento son realizadas únicamente a la fecha aquí señalada. Salvo que sea requerido por las leyes, normas o reglamentos aplicables, el Grupo renuncia expresamente a cualquier obligación o compromiso de publicar actualizaciones de cualquier declaración sobre el futuro contenida en este documento para reflejar cambios en sus expectativas o en los eventos, condiciones o circunstancias sobre las que se basan las declaraciones sobre el futuro aquí contenidas.