

## **ALMACENES ÉXITO, S.A.**

### **Moderadora:**

María Fernanda Moreno, Relaciones con los inversionistas

30 de julio de 2015

10:00 a.m. hora del este de Estados Unidos

**Operadora:** Esta es la conferencia # 83373602.

Voy a ser su operadora para la conferencia de hoy. En este momento, me gustaría dar la bienvenida a todos a la Conferencia Telefónica del Grupo Éxito para el segundo trimestre de 2015. Todas las líneas se han puesto en silencio para evitar cualquier ruido de fondo. Después de los comentarios de los presentadores, habrá una sesión de preguntas y respuestas.

Gracias por su atención les dejo en compañía de María Fernanda Moreno q quien comenzará la conferencia de hoy. Señora Moreno, puede comenzar ahora.

**María Fernanda Moreno:** Gracias, Lourdes, y buenos días a todos. Desde el Grupo Éxito me complace presentar a nuestro presidente y director general Sr. Carlos Mario Giraldo; y al Vicepresidente financiero y administrativo el Sr. Filipe Da Silva. La agenda de hoy se encuentra en la diapositiva número 3, en donde analizaremos los siguientes temas.

Los resultados financieros consolidados del Grupo Éxito para el segundo trimestre y primer semestre 2015 bajo NIIF, y un seguimiento

de la estrategia de la compañía, la teleconferencia finalizará con una sesión de preguntas y respuestas.

Hay una presentación disponible en nuestro sitio web que complementa la información que proporcionaremos hoy. Hay también un enlace incluido en la invitación que hemos distribuido por correo electrónico.

Debemos tener en cuenta que esta presentación puede contener declaraciones prospectivas con respecto al desarrollo esperado y expectativas con respecto a eventos futuros. Por esa razón, la empresa no se hace responsable por cualquier violación o información adicional proporcionada por fuentes oficiales. Gracias por su atención. En este punto, voy a cederle la palabra al Sr. Carlos Mario Giraldo para sus comentarios.

Carlos Mario Giraldo: Gracias, María. En nombre de Almacenes Éxito, gracias a todos por participar en la conferencia telefónica del día de hoy.

Agradecemos sinceramente su interés en el Grupo Éxito. Antes de hacer referencia al negocio que acabamos de anunciar al mercado, voy a hablar sobre los resultados financieros para el segundo trimestre y primer semestre de 2015 de acuerdo como lo podemos ver en la diapositiva4.

Me gustaría recordar que a partir de 2015, las empresas colombianas están obligadas a reportar en IFRS. Por lo tanto, los resultados financieros trimestrales se expresan bajo NIIF para hacer todas las cifras comparables.

Los ingresos operacionales aumentaron 16,4 por ciento durante el segundo trimestre, mientras que el crecimiento fue de 22,2 por ciento para el primer semestre de 2015. La utilidad bruta creció 26,8 por

ciento en el segundo trimestre y fue de 27.1 por ciento, en comparación con el primer semestre de 2015. La utilidad operacional recurrente se incrementó un 24,6 por ciento durante el segundo trimestre, mientras que durante la primera mitad de 2015 creció 15,8 por ciento para llegar a un margen de 5.2 por ciento y 4.5 por ciento, respectivamente.

La utilidad neta aumentó 71,3 por ciento en el segundo trimestre, con un margen de 5.4 por ciento, beneficiada principalmente por el ajuste de la venta de nuestras farmacias de Cafam, respecto de las cuales comentaremos más adelante. La utilidad neta creció 19,6 por ciento durante el primer semestre de 2015 y alcanzó un margen de 3,8 por ciento.

Los resultados reflejan el crecimiento del EBITDA recurrente de 22,2 por ciento a un margen de 7,1 como porcentaje de los ingresos operacionales en el segundo trimestre, mientras que el margen EBITDA de la primera mitad de 2015 fue de 6,4 por ciento. El EBITDA no recurrente aumentó 53,8 por ciento a un margen de 9,2 como porcentaje de las ventas en el segundo trimestre, mientras que aumentó un 20,5 por ciento en el primer semestre de 2015 para un margen de 6.9 por ciento.

Como podemos observar en esta diapositiva, los resultados de la compañía durante el segundo trimestre de 2015 mostraron una clara mejor desempeño sobre todo si se comparan con el primer trimestre del año, que fue impactado por los pagos extraordinarios de la impuesto sobre la riqueza y el CREE y por ajustes por una sola vez de las NIIF como lo hecho en el programa de fidelización.

En la diapositiva número 5, las ventas netas consolidadas aumentaron un 16,4 por ciento durante el segundo trimestre de 2015 a un total de COP2.9 billones frente al registrado en el mismo trimestre de 2014.

Las ventas consolidadas crecieron un 16,8 por ciento en el segundo trimestre de 2015 y no incluyeron la base de las ventas de 2014 del Grupo Disco, ya que la empresa no tenía el control exclusivo de esta empresa en ese momento. También se excluyen las ventas de Super Inter de casi el 7 por ciento ya que las operaciones fueron adquiridas por Grupo Éxito en el tercer trimestre de 2014.

Por otra parte, las ventas se vieron afectadas por un efecto calendario negativo de 4,9 por ciento derivado del movimiento de la promoción en comparación con la base del año pasado. Teniendo en cuenta todo lo anterior, ya pesar de una tendencia de confianza afectada por parte de los consumidores, las ventas crecieron cerca de un 5,5 por ciento, totalmente en línea con las previsiones de la compañía. La mezcla de ventas mostró un aumento del 24 por ciento de participación en las categorías no alimentos y del 76 por ciento en la categoría de alimentos.

Pasemos ahora a analizar el desempeño de nuestras unidades de negocio, segmentadas por Colombia e los mercados internacionales. De acuerdo con los requisitos de las NIIF, el segmento de Colombia incluye cuatro unidades de negocio: Éxito, Carulla, Descuento y otros. El segmento internacional comprende la información relativa a Uruguay.

Las ventas en Colombia durante el segundo trimestre de 2015 representaron casi el 85 por ciento de las ventas totales y registraron un crecimiento del 5,1 por ciento respecto al mismo periodo del año

anterior. Las ventas incluyeron una disminución general de las ventas mismas tiendas netas de 1 por ciento, derivado principalmente de un efecto calendario negativo de 4,9 por haber movido la promoción del Éxito.

Las ventas mismos metros acumuladas en Colombia en el primer semestre de 2015 registraron un crecimiento negativo del 1,4 por ciento. El mix de ventas en la categoría de alimentos en Colombia tuvo una participación del 75 por ciento y se creció en un 13 por ciento frente al año pasado, mientras que las categorías no alimenticias experimentaron una participación del 25 por ciento y cayeron casi un 13 por ciento, lo que refleja la tendencia negativa en la confianza del consumidor, la cual prevaleció durante ese período.

Abajo en la diapositiva, se puede observar que a medida que las ventas de alimentos continuaron teniendo un buen desempeño en Colombia, hubo un beneficio claro sobre el resultado de las marcas, altamente concentrado en esta categoría como Carulla y las marcas de descuento.

Por el contrario, la marca Éxito se vio afectada por una mezcla más alta en la categoría de no alimentos. En el segmento Éxito, las ventas del segundo trimestre de 2015 disminuyeron en 7,8 por ciento respecto al mismo periodo del año pasado, y se registraron un 8,1 por ciento de disminución ventas mismos metros, que incluyó un efecto calendario negativo de 6,1 por ciento por el cambio en la promoción de aniversario y el regreso a la clases, durante el primer trimestre de 2015.

La categoría no alimentos continuó experimentando un impacto negativo en ventas en comparación con un muy dinámico primer

semestre de 2014, que fue influenciado por la Copa del Mundo. Las categorías electro-digitales y textiles fueron las más afectadas en ventas, principalmente.

Durante el segundo trimestre de 2015, el consumo continuó siendo influenciado por la devaluación del peso, así como en mayores niveles de inflación. Las ventas mismos metros acumuladas durante el primer semestre de 2015, fueron de un decrecimiento de 2,5 por ciento. En el segmento Carulla, las ventas del segundo trimestre crecieron 2,3 por ciento respecto al mismo periodo del año pasado y registraron un aumento positivo de 0,8 por ciento en las ventas mismos metros. Las ventas acumuladas mismos metros en el primer semestre registraron un 0,25 por ciento de crecimiento para Carulla.

El segmento de Descuento contribuyó al rendimiento de las ventas creciendo 130 por ciento durante el segundo trimestre e incluyó las ventas tanto de Surtimax y Super Inter, mientras que el impacto más importante vino de la consolidación de Súper Inter.

El segmento de Descuento registró un crecimiento positivo de 2,8 por ciento en ventas mismos metros durante el segundo trimestre y un crecimiento de las ventas mismos metros de 5.2 por ciento en el primer semestre de 2015. Las ventas del segmento internacional, que es la operación de Uruguay, crecieron un 205 por ciento respecto al mismo período del año pasado, y representan casi el 15 por ciento de los resultados consolidados e incluyeron la consolidación de las ventas del Grupo Disco en 2015, que no fue incluido en la base de 2014.

Las ventas en Uruguay registraron un aumento general en las ventas mismos metros de 10.8 por ciento en términos de moneda local, las

ventas mismos metros para el primer semestre de 2015 crecieron 11,2 por ciento. Por lo tanto, Uruguay continuó con un desempeño positivo y registró un mayor consumo interno que el de Colombia.

La mezcla de ventas en el país mostró una participación de 15 por ciento en las categorías no alimentos, con un descenso del 1 por ciento frente al año pasado. La proporción de la mezcla de ventas en la categoría de alimentos fue del 85 por ciento y se elevó en un 13 por ciento frente al año pasado. Pasando a la diapositiva 6, la utilidad bruta creció un 26,8 por ciento y el margen se incrementó en 210 puntos básicos, hasta 25,8 por ciento durante el segundo trimestre de 2015 respecto al mismo período del año pasado.

Además des positivo efecto calendario y el impacto de la consolidación uruguaya, que explicó la mejora de 90 puntos en las bases de comparación frente a 2014, el margen ha aumentado debido a la mayor contribución de los negocios inmobiliarios y de tarjetas de crédito, los cuales han registrado excelentes resultados en 2015. Durante el primer semestre, la utilidad bruta creció 27,1 y el margen aumentó 90 puntos básicos, hasta el 25,5 por ciento.

Continuando en la diapositiva; los gastos de venta, generales y administrativos fueron 20,6 por ciento como porcentaje de los ingresos netos durante el segundo trimestre de 2015 y 21 por ciento para el primer semestre de 2015. En el segundo trimestre, los GAV diluyeron el efecto de la promoción de aniversario en los gastos, la consolidación de Disco y la consolidación de Super Inter tuvieron un impacto negativo de 120 puntos básicos. Excluyendo estos elementos, nuestros programas de eficiencia y productividad están entregando claramente resultados positivos, debido principalmente al ahorro de energía, las operaciones de back-office, entre otros ahorros.

Por otra parte, a partir de la primera mitad del año, es importante recordar que hubo impactos fiscales que alteraron el rendimiento los GAV. La dispositiva 7 muestra que se la utilidad operacional aumentó 24,6 por ciento durante el segundo trimestre de 2015, comparada con el mismo periodo del año pasado y fue 5,2 por ciento como porcentaje de los ingresos netos.

Por lo tanto, a pesar de una desaceleración del consumo en Colombia, Éxito ha sido capaz de entregar buenos resultados para entregar una mejora del rendimiento de la inversión del 7,2 por ciento a un margen del 5,1 por ciento. Las operaciones de Uruguay también registraron fuertes cifras de rendimiento, con un margen que se elevaron de 4.1 por ciento a 6.3 por ciento como porcentaje de los ingresos operacionales.

Los utilidad operacional recurrente aumentó 15,8 por ciento durante el primer semestre de 2015, en comparación con el mismo periodo del año pasado, y fue del 4,5 por ciento como porcentaje de las ventas. Esto, a pesar de que incluye el efecto negativo del programa de lealtad y el impuesto a la riqueza acumulados durante el primer trimestre de este año, ambos en cerca COP19,200 millones.

Analizando la diapositiva, se puede ver que el EBITDA recurrente creció un 22,2 por ciento durante el segundo trimestre en comparación con el mismo periodo de 2014 a COP210,000 millones y el margen aumentó a 7,1 por ciento. Durante el primer semestre de 2015, el EBITDA recurrente creció un 14,1 por ciento en comparación con el mismo período de 2014 a COP310,000 millones, con un margen de 6.4 por ciento.

El margen de EBITDA no recurrente fue de 9,2 por ciento durante el segundo trimestre y se vio beneficiado por un ingreso no recurrente positivo de COP60,200 millones, derivado de la venta de las farmacias Cafam, ambos bajo las marcas Carulla y Éxito. Me gustaría recordar que finalizamos el proceso con Cafam según información relevante publicada el pasado 27 de mayo de 2015, finalizando así nuestra propiedad sobre sus establecimientos comerciales en Bogotá.

El margen EBITDA recurrente fue del 6,9 por ciento en el primer semestre de 2015, en comparación con el mismo período del año pasado, e incluye un efecto negativo del impuesto anual de la riqueza que fue completamente descontado en el primer trimestre de 2015. Estos afectaron materialmente la operación en casi COP60,000 millones, compensados por los ingresos derivados de la revalorización de la inversión del Grupo Disco de casi COP30,000 millones y el acuerdo mencionado con Cafam.

Como se puede ver en la diapositiva número 8, los resultados del segundo trimestre mostraron un aumento de la utilidad neta de 71,3 por ciento en comparación con el mismo periodo de 2014, y un margen que se fortaleció de 3.7 por ciento a 5.4 por ciento como porcentaje de los ingresos netos. El ingreso neto también aumentó 19,6 por ciento en el primer semestre de 2015, comparado con el mismo período de 2014, y tuvo un margen de 3.8 por ciento como porcentaje de las ventas.

Para concluir esta parte de la conferencia telefónica, quiero mencionar que la empresa mostró unos resultados muy positivos durante el segundo trimestre de 2015, con mejoras claras en ambas márgenes de operación y EBITDA, así como una importante evolución en los resultados netos.

Antes de pasar a la discusión de la perspectiva estratégica de la empresa y sus proyecciones, me gustaría mencionar que tuvimos una asamblea extraordinaria de accionistas el pasado 11 de junio. En esta reunión, fue nombrada la Junta Directiva para el periodo 2015-2016, en donde el señor Luis Fernando Alarcón, miembro independiente fue nombrado Presidente y los otros ocho miembros que fueron elegidos en la reunión de la Asamblea General de Accionistas fueron ratificados.

Por otra parte, el 30 de junio el Grupo Éxito y Bancolombia firmaron un acuerdo de compra de acciones, por el cual Éxito adquirirá el 50 por ciento de las acciones en circulación de (Tuya) el vehículo para administrar nuestro negocio de tarjetas de crédito en conjunto con Bancolombia, en donde hemos desarrollado productos de crédito de consumo durante la última década. En los últimos años, este negocio ha demostrado ser un elemento importante en la diferenciación a nivel comercial, ofreciendo diversificación en la rentabilidad.

Como resultado de ello, consideramos que esta transacción es un paso natural para confirmar nuestra participación a nivel de accionistas. Teniendo en cuenta que los términos fundamentales y comerciales de la alianza se mantienen sin cambios, hasta el cumplimiento de todas las condiciones necesarias, no hay efectos financieros significativos esperados en la medida en que la transacción corresponde a una reestructuración en la forma como Éxito participa en la alianza. El concepto está sujeto a ciertas condiciones precedentes entre la autorización requerida por la Superintendencia Financiera de Colombia.

Pasemos ahora a comentar sobre las otras actividades y negocios desarrollados por Grupo Éxito en el segundo trimestre, que se muestran en la diapositiva número 9.

En la diapositiva, se puede ver el alcance de nuestra estrategia de expansión, que se ha centrado en el crecimiento en áreas de alto tráfico en todo el país y en Uruguay, mediante la aplicación de los formatos que mejor se ajusten en cada uno de los mercados en los que operamos.

Abrimos siete tiendas en Colombia y cinco tiendas más fueron convertidas y ajustadas. En Uruguay, nos complace compartir con ustedes la apertura de las dos primeras tiendas de conveniencia en el país bajo la marca Devoto. Como resultado de ello, en junio de 2015, llegamos a un total de 544 tiendas en Colombia y 56 en Uruguay para un total de 600 tiendas.

En cuanto a la integración de Súper Inter, el resultado ha estado de acuerdo con nuestras expectativas. El Grupo Éxito continúa trabajando en sinergia apalancando las condiciones de compra, fortaleciendo la mezcla de bienes de consumo industrializados, así como la centralización de las actividades operacionales y mejores prácticas.

Todo ello dirigido a fortalecer los márgenes EBITDA para Super Inter entre 200 y 300 puntos básicos en el período de tres años.

En concreto, nos estamos centrando en los despliegues del modelo de negocio en carnes de Super Inter para toda la región cafetera, que se han mostrado muy positivos en ventas y en los niveles de rentabilidad durante las primeras semanas de operaciones. Aquí, vemos una

verdadera fortaleza que viene de Super Inter, que vamos a desplegar no sólo en la región cafetera, sino en los próximos trimestres a otras regiones de Colombia.

Por otra parte, a partir del segundo trimestre de 2015, el Grupo Éxito continuó fortaleciendo otras actividades como el proyecto Aliados con el fin de desarrollar ese formato descuento. A la fecha hemos llegado a más de 1.100 socios o Aliados. El programa Aliados representa una estrategia clave a largo plazo para penetrar en el restante casi 50 por ciento del mercado de bienes de consumo en Colombia.

Pasando ahora a comentar sobre el desempeño de las actividades complementarias, la compañía continúa su expansión inmobiliaria con la construcción de Viva Barranquilla, Viva Waiijra, Viva Las Palmas y Viva La Ceja, para añadir aproximadamente 70.000 metros cuadrados de zonas brutas arrendables.

La compañía continúa con su estrategia inmobiliaria para desarrollar en 2015 entre 30.000 a 40.000 metros cuadrados de zonas bruta arrendables en centros comerciales a través de varias formas de ingresos. Se espera que aproximadamente 400.000 metros cuadrados de zonas bruta arrendables estén terminadas para el año 2017; y en 2019, creemos llegaremos a cerca de 600.000 metros cuadrados. La expansión minorista esperada para 2015 es de cerca de 3 por ciento en el área de ventas con la apertura de entre 30 a 40 tiendas.

El Éxito está privatizando la apertura de esas tiendas que son dinámicas y rentables con el fin de minimizar el efecto de canibalización de ventas mismos metros. También nos estamos enfocando en el mercado de máxima calidad y en las ciudades de tamaño medio. Otros negocios complementarios como el crédito, los

seguros y los viajes también tuvieron un desempeño como se esperaba durante el segundo trimestre de 2015, con resultados positivos en comparación con el año pasado.

Vamos ahora a la diapositiva número 10 para finalizar esta parte de la presentación. Me gustaría compartir con ustedes los aspectos más destacados de la transacción del proyecto de expansión internacional más importante jamás realizado por el Grupo Éxito. La compañía se convertirá en el retailer más importante de Suramérica que ingresará otros dos países, Brasil y Argentina.

Esta parte de la presentación describe la transacción e incluye el racional, la estructura estratégica del negocio, una breve descripción de los bienes, y, finalmente, la oportunidad de creación de valor para la empresa y sus accionistas.

Si vamos a esta presentación, y buscamos la diapositiva número 3, vamos a hablar de los puntos destacados de transacción y su justificación estratégica, sus términos financieros y estructura, que también se refiere a las oportunidades de creación de valor para la empresa y sus accionistas.

El fundamento de estas transacciones es, para Grupo Éxito, la oportunidad para dar un paso importante en su desarrollo internacional y para crear una plataforma de venta única en la industria de retail suramericana. Grupo Éxito entrará en un acuerdo de compra de acciones con Casino respecto a la adquisición en efectivo del 50 por ciento de participación en el holding las acciones de voto ordinarias de propiedad de Casino en el Grupo Pão de Açúcar, GPA, por US\$1,540 millones, o COP4.4 billones, lo que implica una prima de 20.6 por ciento en el precio promedio de tres meses de cotización de la acción.

Además, el Grupo Éxito planea adquirir el 100 por ciento de participación en Libertad por US\$270.000.000 o COP772 billones al múltiplo de ventas en 2014 de 0,55 veces. En cuanto a la estructura de gobierno, habrá una representación igual en el nivel de la Junta Directiva para la empresa con los votos específicos que dan la posibilidad de consolidar los resultados.

También hay claras oportunidades y sinergias de costos de optimización y creación de valor significativo para los accionistas de Éxito con una estructura financiera óptima. Este acuerdo se ha hecho en el estricto cumplimiento de las reglas de gobierno corporativo.

La transacción se ha recomendado a la Asamblea General de Accionistas por los miembros independientes de la Junta Directiva de Éxito, donde los miembros de la Junta que tienen conflicto de intereses se abstuvieron de emitir su voto. La Asamblea Extraordinaria de Accionistas para aprobar esta operación se ha convocado para el 18 de agosto.

Se espera que el cierre del negocio se haga a finales de agosto de 2015. Pasando a la diapositiva 4 que muestra la forma en que Grupo Éxito tiene la oportunidad de convertirse en el mayor retailer de Sur América con una presencia geográfica inigualable y una posición líder en el mercado a través de la adquisición de dos activos importantes de la región, el Grupo Pão de Açúcar en Brasil y Libertad en la Argentina.

La compañía añadirá una expansión significativa de su presencia geográfica de dos a cuatro países, y llegará a más 280 millones de personas en las economías más grandes, con un total del 80 por

ciento del PIB del continente en los dos países, que cubren el 75 por ciento de la población de América del Sur.

También esto ratifica las posiciones de liderazgo del Grupo Éxito en todos los mercados; número uno en Colombia, número uno en Uruguay, número uno en Brasil en alimentos y no alimentos, y número tres en bienes raíces comerciales en Argentina; que tiene una posición de liderazgo en la región, por supuesto, Argentina.

El acuerdo mencionado es un paso importante en la expansión internacional del Grupo Éxito, después de lo cual la empresa será ratificada como la plataforma de expansión en América Latina mediante la consolidación en su totalidad de las operaciones en Colombia, Uruguay, Brasil y Argentina.

Por otra parte, la adquisición de Libertad y mediante la consolidación total de GPA posicionará a Éxito como el grupo minorista líder de América del Sur y la primera empresa colombiana por ventas. En la diapositiva número 5, se muestra la combinación de las tres sinergias y los resultados para el nuevo Éxito consolidado a diciembre de 2014.

Se muestran más de US\$33 mil millones en ventas, un EBITDA de US\$2,700 millones, con un margen consolidado de 8 por ciento. Por otra parte, se puede ver que también hay beneficios a nivel operativo gracias a que los ingresos llegarán a US\$2,2 mil millones, con un margen de 6.6 por ciento. Todos estos cálculos se basan, repito, en los resultados del año completo 2014. La diapositiva 6 muestra cómo gracias a esta operación reforzará aún más el Grupo Éxito en sus pilares estratégicos claves.

En primer lugar, el Grupo Éxito tendrá un perfil internacional más fuerte, con presencia en cuatro países, comparado con dos países en la actualidad con posiciones de liderazgo. En segundo lugar, habrá una aceleración de su expansión omni-canal a través de una mayor exposición a Cnova.

Y también, habrá un mayor desarrollo regional del negocio de bienes raíces que ha demostrado ser un gran éxito en Colombia y cada vez más éxito en Córdoba, Argentina, y las regiones circundantes.

En tercer lugar, vemos un desarrollo comercial más fuerte con importantes oportunidades de beneficios y sinergias cruzadas, trabajando más estrechamente con el Grupo Pão de Açúcar, por ejemplo, con la unidad de negocio de Cash & Carry, que es un gran éxito en el territorio brasileño. Además, prevemos que nuestras actividades de excelencia operativa serán reforzadas por las sinergias y el intercambio de las mejores prácticas dentro de las empresas del grupo.

Por último, la compañía se beneficiará del intercambio de personas y el conocimiento en torno a las operaciones de América Latina y tendrá importantes oportunidades para unirse a los programas de responsabilidad social corporativa. En la diapositiva número 7, se muestra la estructura de gobierno de la operación, lo que asegura una participación del 50 por ciento entre Éxito y Casino del holding francés, históricamente dueña del 99,9 por ciento de las acciones con derecho a voto de GPA.

En consecuencia, la composición de la Junta Directiva de GPA reflejará la nueva estructura de propiedad y la igualdad de representación a nivel de la Junta con el nombramiento de tres

representantes designados por cada parte y un máximo de cinco miembros independientes. Por lo tanto, la administración de Éxito y GPA trabajarán juntas para acelerar el desarrollo y lograr sinergias a través de un comité dedicado a este tema.

El resultado final de la transacción es que el Grupo Éxito será propietario del 18,8 por ciento de las acciones económicas de GPA y los derechos de voto necesarios para consolidar plenamente sus operaciones. Hablemos ahora sobre los motivos estratégicos convincentes detrás del acuerdo. Vamos a la diapositiva número 9, que muestra cómo Éxito disfrutará de una presencia geográfica en diferentes y muy valiosas posiciones en el mercado.

La compañía estará presente en cuatro países de América del Sur, lo que representa 80 por ciento del PIB y el 75 por ciento de la población total. Por otra parte, el Grupo Éxito será el grupo minorista líder de América del Sur con más de US\$33,000 millones en ventas y US\$2.7000 millones en EBITDA al cierre consolidado a 2014, con posiciones de liderazgo en sus mercados claves.

Número uno en alimentos y no alimentos en Brasil, el número dos en comercio electrónico en Brasil, número uno en alimentos en Colombia, número uno en alimentos en Uruguay, fuerte posición regional en el comercio minorista en Argentina, y número tres en bienes raíces comerciales a nivel nacional en Argentina. A través de su presencia en cuatro países, Éxito estará expuesto tanto en Mercosur como en los países andinos, que proporcionará acceso en el futuro, incluso a la alianza del Pacífico de la que Colombia forma parte como miembro importante.

Vamos a pasar a la número 10. Aquí - hay una descripción que muestra la pirámide poblacional de la mayoría de los países de América Latina, y como la multi-marca y la estrategia multiformato se ubicarán en cada uno de los mercados. Es una clara segmentación y la garantizará una exposición apropiada dentro de estos mercados.

Si nos fijamos en la pirámide, se puede ver que, como visión consolidada, Grupo Éxito con la presencia en estos cuatro mercados abordará de manera líder el segmento más importante de la base de consumidores. Si nos fijamos en la pirámide, se verá que en el extremo superior, donde tenemos los consumidores premium, tendríamos marcas como Pão de Açúcar en Brasil, Carulla, en Colombia, y Disco y Devoto en Uruguay.

Luego viene el mercado medio, que es la parte más grande del mercado hoy y generador de una gran cantidad de los ingresos donde se encuentra la marca Extra en Brasil, encontramos la marca Libertad en Argentina y, por supuesto, la marca líder en Colombia, Éxito.

Si pasamos al segmento popular, que es claro y clave en América del Sur hoy debido al desarrollo de los consumidores emergentes y debido a la base de importancia en la pirámide, se encuentra Assai como Cash & Carry, segundo jugador en Brasil, con una cuota de mercado muy importante y dinámica; y Surtimax y Super Inter, el formato de descuento en Colombia, que han venido funcionando muy bien y que son una alternativa para la expansión en otros países.

Por lo tanto, esta diapositiva muestra que existe una amplia cartera llena de marcas que aborda de una manera muy adecuada, la estructura actual de la pirámide de los consumidores en la región de Latinoamérica y América del Sur. Pasemos ahora a la dispositiva

número 11, podemos ver una complementación a la diapositiva anterior y muestra cómo la transacción crea una plataforma que cubre todos los consumidores, y un total de 2.500 tiendas.

Se puede ver cómo el Grupo cuenta con una representación adecuada en hipermercados en todos los países, los supermercados con Carulla y Éxito en Colombia, con el Extra y Pão de Açúcar en Brasil, y con Devoto y Disco en Uruguay, con Cash & Carry y de descuento con Super Inter y Surtimax en Colombia, y Assai en Brasil, con tiendas especializadas no alimentarias, con Pontofrio y Casas Bahía en Brasil, con tiendas de conveniencia, con Carulla Express y Éxito Express en Colombia, y con una cartera de tiendas de conveniencia en Brasil.

Asimismo, con las tiendas de conveniencia abiertas recientemente en Uruguay, que aún no están presentes aquí, y algunas tiendas de conveniencia en Argentina a través de Libertad.

A continuación, se puede ver que vamos a añadir un número total de 537 tiendas en Colombia, 1.902 tiendas en Brasil, 54 tiendas en Uruguay y 27 tiendas en Argentina; para un total de 2.520.

Pasemos ahora a la diapositiva12, que muestra la estrategia omnicanal, que ha sido una pieza central de la estrategia del Éxito y que está fortalecida, claramente consolidada, porque todavía seguimos con una combinación en las tiendas de cemento y ladrillo, como vimos en la diapositiva anterior, el comercio electrónico con talentos y bienes, que están claramente fortalecidos con esta consolidación, especialmente en Brasil, con la presencia de Cnova; y donde se tiene una gran oportunidad de desarrollar el *clic y collect* y los domicilios en diferentes mercados. Pasando a la diapositiva 13, muestra como el perfil de crecimiento del Grupo Éxito se mejorará de manera

significativa a través de una mejor diversificación geográfica y de negocio.

El perfil de negocio de la compañía será mucho más equilibrado y la participación del comercio electrónico en los ingresos del grupo pasará de un 2 por ciento a un 11 por ciento año completo 2014 base pro forma. El Grupo Éxito también adquirirá posiciones fuertes en Brasil, un país que va retrasado en Colombia en términos de penetración minorista moderno, y eso es muy interesante ver cómo a pesar del enorme tamaño de Grupo Pão de Açúcar en Brasil, la oportunidad es aún mayor, ya que es uno de los países del continente con la menor penetración del retail moderno.

En cuanto a Argentina, se espera que el país se recupere en los próximos meses, y hay un potencial de mejora importante en el doble retail y especialmente en el modelo de bienes raíces en ese país.

Voy a pasar a un capítulo muy importante en el que voy a hacer un poco de énfasis, que es el fuerte potencial de creación de valor para los accionistas de Éxito. Como se puede ver en la diapositiva número 15, hay tres áreas sinérgicas clave que hemos identificado para trabajar en la relación con el desarrollo comercial, de compras y ahorros en CAVs.

El margen sobre ingresos adicionales se estima en 65 millones de dólares y se transmitirá desde el desarrollo de las operaciones de Cash & Carry, textil y de la proximidad premium. Sinergias de compra se refieren a alimentos y no alimentos, las marcas nacionales y marcas propias se estiman en \$50 millones. Por último, las sinergias de costos y gastos de capital, CapEx con un valor de US\$45 millones y

se espera que a partir de centros de servicios compartidos de los gastos de comercialización, los aumentos de productividad y la adquisición de bienes sin costos de ventas o “non-COGs”.

El valor total de las sinergias y oportunidades de desarrollo de productos se estiman y esperan llegar a los US\$160 millones al año, en forma recurrente sobre la plena aplicación del plan de negocios estimado. Las sinergias se relacionan directamente con CAV en un 55 por ciento, mientras que el 45 por ciento de las sinergias se beneficiará del perímetro del Grupo Éxito formado por Grupo Éxito Colombia, Uruguay y Argentina.

Como la cifra que hablamos llega a un total de 50 puntos básicos de todo el perímetro, donde un poco más de 36 puntos básicos se destinarán a ese perímetro de CAV y 130 puntos básicos a Éxito Uruguay y Argentina.

La diapositiva siguiente es muy importante, porque habla acerca de las cosas que no hemos valorado, la mayoría de estas no son valoradas en dinero, pero son de gran importancia y es la sinergia del conocimiento, del intercambio de las mejores prácticas, en el intercambio cruzado de beneficios para la obtención de crecimiento. Aquí, vamos a ver que, por ejemplo, Cash & Carry procedentes de Brasil pueden beneficiarse mucho en Colombia, Argentina y Uruguay.

El negocio textil ahora procedente de Colombia puede beneficiar los hipermercados en Brasil y Argentina. Conceptos de proximidad premium diferenciados existen en la actualidad en Colombia y Brasil a través de Carulla y Pão de Açúcar y se pueden beneficiar mutuamente mediante el intercambio de mejores prácticas y propuestas de valor

agregado - de valor y producto. La experticia en descuento procedente de Colombia con Surtimax y Super Inter pueden ir a Brasil y Argentina.

Los modelos inmobiliario y de negocio que tiene una fortaleza especial en Colombia a través de la marca y modelo de negocio Viva se pueden llevar a Brasil, Argentina y Uruguay, y el desarrollo acelerado de ventas en comercio electrónico, que es absolutamente claro en Brasil a través Cnova, puede seguir nutriendo la estrategia actual de Colombia y también entrar en Argentina y Uruguay.

La identificación y el seguimiento de las sinergias serán entregadas por un comité específico de sinergias que comprende funcionarios ejecutivos clave de cada empresa para ayudar en la aplicación efectiva de las sinergias. Y vamos a permitir también la participación de una empresa de consultoría internacional de alto nivel para fortalecer esta aplicación y para asegurarse de esté en la dirección correcta.

En la diapositiva 17, se representa la fuente de ingresos adicionales a partir de la alineación en las mejores prácticas en las siguientes actividades.

Desarrollo de ventas textiles de la experiencia de Éxito en GPA y Libertad, el intercambio de mejores prácticas en relación con los conceptos premium entre el GPA y de las marcas de proximidad del Éxito, la transferencia de conocimientos de programas de fidelidad de Éxito a las operaciones de alimentos de GPA, el *know-how* de seguros aplicados a la garantía extendida, no sólo en el *know-how*, sino también en la capacidad de compra de estos proveedores de servicios, las sinergias de minería de datos, el desarrollo de nuevos conceptos, como *catch and carry* en Colombia, Argentina y Uruguay.

Por lo tanto, las sinergias de las mejores prácticas traerán USD\$400 millones de ingresos adicionales con un efecto de margen estimado en USD\$65 millones.

La diapositiva 18 se refiere a las sinergias esperadas de compra, tanto en las categorías de productos alimenticios y no alimenticios. Estas son claras sinergias que han sido ya obtenidas, por ejemplo, en Brasil, entre las distintas marcas de almacenes y vienen, claramente, de la mejora de las condiciones de compra con proveedores en marcas nacionales y de marcas privadas.

Es especialmente importante la fuerte posición de compra que GPA y especialmente Via Varejo tienen en aparatos no alimentarios y en productos de línea dura. Además, hay otras sinergias esperadas de proveedores procedentes de (inaudible) en relación con el acceso a nuevos mercados. Sinergias de compras relacionadas con estas actividades se estiman en alrededor de US\$50 millones.

Luego vamos a la diapositiva 19, que representa el plan sinérgico a través de ahorros en administración y ventas. Las sinergias de costos provendrán de la creación de centros de servicios compartidos, la estandarización y la centralización de los no-costos (non-COGs) de compra, los gastos administrativos y la mejora en la comercialización y compra de publicidad.

Esto es muy habitual en el mundo entre la mayoría de las multinacionales, y esta es una oportunidad única para hacerlo a nivel continental por parte de Éxito por - la consolidación de estos cuatro países. Las sinergias que se esperan en estas áreas alcanzan un valor de US\$45 millones.

Pasando ahora a la diapositiva número 20, se muestra esta transacción traerá claramente un valor adicional para los accionistas a través de cuatro niveles diferentes de la siguiente manera: la mejora del perfil de crecimiento, la mejora de la rentabilidad, la optimización de la estructura financiera, dejando espacio para las oportunidades de crecimiento, sinergias importantes dirigidas a la creación de valor adicional.

Como resultado, esta transacción impactará de manera significativa las ganancias de Éxito por acción y se espera que genere más de un 5 por ciento de crecimiento de Éxito en las ganancias por acción durante 2016, antes de sinergias, 30 por ciento, teniendo en cuenta la plena aplicación de las sinergias en una base pro forma.

En cuanto a la rentabilidad sobre el patrimonio, la mejora será también importante, ya Éxito llegará a 9,5 por ciento, incluyendo sinergias frente al 6,5 por ciento de hoy.

La diapositiva 21 muestra la estructura de financiamiento de la transacción. Como se puede ver, esta transacción será financiada por una combinación de efectivo disponible existente en el balance general de Éxito. Son cerca de US\$350 millones, dentro de Éxito, dinero en efectivo normal que necesitamos para el resto de las operaciones y compromisos CapEx actuales y a una nueva deuda de USD\$1,600 millones proporcionado por un crédito sindicato, entre ellos tres de los principales bancos colombianos y un banco internacional.

La estructura prevista es de un préstamo de amortización a 10 años por 700 millones de dólares, un préstamo puente de 18 meses de 730 millones de dólares y una línea de crédito renovable a 12 meses de 170 millones de dólares, el costo de financiación estimado es una tarifa muy competitiva de 6.8 por ciento en pesos colombianos.

Éxito optimizará su estructura de capital con un apalancamiento consolidado pro forma de 0,2 veces post-transacciones comparables con menos 3.6 veces antes de la operación, dejando espacio para futuras oportunidades de crecimiento.

En la diapositiva número 22, hay una descripción detallada de los pasos y procedimientos que se están aplicando y que se están utilizando para aprobar la transición, siguiendo estrictas normas de gobierno corporativo no sólo en la forma de hacerlo, de estudiarla y aprobarla, sino también en el valor para asegurar que su valor anunciado sea un valor de mercado, justo para todos los accionistas del Éxito.

Estrictos estándares de gobierno corporativo se han aplicado, dado que es una transacción entre partes relacionadas. La primera de ellas ha sido la gobernanza - con reglas muy estrictas en cuanto a la aprobación de la transacción. En el Comité de Auditoría de la Junta Directiva, en el Comité de Gobierno de la Junta, se ha revisado de forma clara y profunda, y las medidas de gobierno, la valoración y la opinión equidad recibida por Bank of America, Merrill Lynch, han sido criterios muy importantes para seguir adelante con la transacción.

En este Comité, se ha dado sólo la aprobación de los miembros independientes de la Junta Directiva sin los miembros de la Junta que tienen conflicto de intereses.

A nivel de Junta Directiva, la transacción fue enviada a la Asamblea General de Accionistas. Se presentó con una recomendación positiva de aprobación, y fue, esta recomendación, aprobada de manera unánime, por los cinco miembros independientes sin la participación de los miembros en conflicto.

Por último, la valoración fue realizada por un estudio liderado por Rothschild, que es un asesor financiero común a Casino y Éxito. Y adicional a esto, tenemos una opinión imparcial clara y contundente por parte de Bank of America Merrill Lynch, que fue un asesor financiero independiente externo contratado por Grupo Éxito.

En la diapositiva número 23, podemos ver la línea de tiempo de la transacción, que fue recomendada por unanimidad, como ya he dicho, por los miembros independientes de la Junta ayer, 29 de julio. La ejecución del contrato está sujeta a su aprobación en la Asamblea Extraordinaria de Accionistas que se celebrará el 18 de agosto de 2015, y el proceso de adquisición se espera esté terminado a finales de agosto de 2015.

Para terminar, creo que este es un acuerdo muy beneficioso para los accionistas y para Éxito en su conjunto, en aras de su desarrollo económico, su retención, su estado real y su completa estrategia de negocios.

En primer lugar, porque se ha realizado un movimiento estratégico clave de esta manera por parte del Éxito mediante la consolidación de un grupo líder de retail de América del Sur y dando una clara señal de nuestro compromiso con los accionistas de avanzar hacia la

expansión en otros países sin perder el foco en Colombia está siendo cumplido.

Esto, obviamente, es un paso adelante. Pero debería haber más pasos adelante en el futuro en la expansión en América del Sur y en América Latina en general, teniendo en cuenta que el Éxito ha sido diseñado como una plataforma para este propósito.

En segundo lugar, tuvimos que crear marcas fuertes, fuertes formatos, formatos diferenciados, y encima de eso, una posición de comercio electrónico, que es muy importante en Brasil, líder claramente en Colombia y con la oportunidad en los otros países. Esto nos dará la capacidad de continuar penetrando los mercados y en el futuro, nuevos mercados.

Además de esto y lo que es una de las principales preocupaciones sobre el acuerdo, existe creación de valor para el accionista, que es lo más importante que tenemos para asegurar en este tipo de negocios.

En primer lugar, a través de sinergias, que han sido revisadas de cerca por los equipos de gestión y que se explican en detalle en los 160 millones de dólares, lo que combina ingresos, reducción de costos y sinergias de compra muy clara y parcialmente capturados en el pasado. También incluye los beneficios cruzados entre los países con un comité directivo permanente para asegurar que esto se hará.

Las ganancias por acción han sido identificada antes de las sinergias alrededor de 5 y 6 por ciento y después de sinergias de alrededor del 30 por ciento. Hay una mejora en la rentabilidad sobre el patrimonio. Hay una mejora del perfil de crecimiento del Grupo Éxito en su conjunto, y todo se hace en una estructuración financiera sólida, tanto

en una visión consolidada, como también en la creación de una visión de efectivo.

La adquisición se ha hecho con las reglas de gobierno más fuertes y más estrictas, asegurando la aprobación de los miembros independientes y asegurando las condiciones de mercado que prevalecen para todos los accionistas de Éxito y con la opinión de equidad otorgado por Bank of America Merrill Lynch como asesor independiente contratado por Éxito.

El acuerdo tiene un múltiplo implícito entre seis y siete veces el EBITDA y se compara favorablemente con cualquier transacción importante de retail que se haya hecho en la región.

Por último - es muy importante que combinemos la fuerza de la gente, de la gente con talento en Brasil, de las personas con talento en Argentina, en Uruguay, con un talento también de Éxito. Para construir una fuerza de excelentes equipos de gestión para asegurar un futuro muy interesante para los accionistas.

Este es un anuncio que cambia el panorama de juego. Este es un importante proyecto fundamental para Grupo Éxito, y es una transacción que esperamos al final, y es nuestro gran compromiso, va a beneficiar a los accionistas de esta empresa a la que entregamos nuestro compromiso y trabajo.

Así que esta ha sido nuestra presentación, y por supuesto, estamos abiertos a cualquier tipo de pregunta que ustedes puedan tener.

Operadora: En este momento, me gustaría recordarles a todos, que con el fin de hacer una pregunta, basta con pulsar asterisco y el número uno en el

teclado del teléfono. Si desea retirar su pregunta, pulse la tecla numeral.

Vamos a hacer una pausa por un momento para compilar la lista de preguntas.

La primera pregunta viene de la línea de Andrés Otto, de Santander.

Andrés Soto: Gracias, Carlos Mario, por la presentación.

Mi primera pregunta es sobre el apalancamiento. Usted mencionó durante la presentación que espera que la deuda neta consolidada a EBITDA esté en 0,2 veces los números de 2014. Tengo una estimación ligeramente mayor para 2015, pero sigue siendo una posición muy cómoda.

¿Cómo planea implementar esta fortaleza financiera de cara al futuro?  
¿Seguirá buscando adquisiciones fuera de estos países, o por el momento, planea centrarse en la consolidación de su reciente adquisición de GPA?

Carlos Mario Giraldo: Gracias, Andrés.

Por el momento, tenemos que centrarnos en esta consolidación, por supuesto, en segundo lugar, en la captura de sinergias, y en tercer lugar, en el desarrollo continuo sin perder el enfoque, que es nuestra estrategia comercial y de bienes raíces en Colombia. Y eso es lo que se hará.

Respondiendo a su pregunta, la estructura financiera permite un espacio importante, en primer lugar, para continuar con la expansión minorista en Colombia y para continuar con la construcción de bienes raíces en Colombia pero también para buscar nuevas oportunidades.

No puedo decir si se tomaremos estas oportunidades en el futuro - en el corto plazo o en el mediano plazo, pero lo que puedo decir es que hemos estado buscando en ellos y que vamos a seguir este camino. Es que (inaudible) que es no sólo Éxito hoy; es - un conjunto de muchos equipos de gestión y es también una unión de la capacidad financiera de las empresas de retención importantes en Suramérica.

Andrés Soto: Gracias, Carlos Mario.

Mi segunda pregunta es con respecto a la comunicación que usted presentó con la agencia de regulación local. Usted mencionó que Casino es - tendrá en cuenta la adquisición de acciones de las filiales en América Latina en los próximos meses.

Me gustaría tener más detalles sobre lo que esto significa. ¿Esto abre la posibilidad de la compra a las minorías del Éxito?

Carlos Mario Giraldo: Lo que hicimos aquí fue tomar la comunicación que Casino expresó, su voluntad expresa para poder adquirir acciones de las sociedades cotizadas, especialmente GPA y Éxito, si las condiciones del mercado están presentes para esto.

Andrés Soto: Okay. Muchas gracias.

Operadora: La siguiente pregunta viene del señor Antonio Gonzales de Aquis.

Antonio Gonzales: Carlos Mario, felicitaciones por la transacción.

Me gustaría hacer dos preguntas. Primero una, sólo muy técnica, ¿Cuál es la fecha para los pagos una vez que se de el cierre de las transacciones, es un pago de único o se trata de un pago escalonado, y en que tasa FX lo están haciendo? ¿Es un pago en dólares, o es el equivalente a pesos colombianos considerando cualquier tasa FX?

Y luego la segunda pregunta, apenas como un seguimiento a la pregunta anterior. Me gustaría entender desde un punto de vista financiero, ¿cómo llegaron a la cantidad óptima que ustedes podrían comprar la participación de Casino en CBD? ¿Es el 18 por ciento, porque eso es lo Casino está dispuesto a vender ahora, porque donde yo estoy tratando de ir es, si los múltiplos son bastante crecientes, como usted obviamente ya mencionado...?

Y como ya se ha mencionado en la pregunta anterior, el apalancamiento es bastante bajo, ese mismo racional financiero podría aplicarse si usted compra, no sé, 20 por ciento, 30 por ciento, 40 por ciento de participación gradual en CBD, ahora por qué no tomarlo a un nivel superior, desde nuestro punto de vista financiero continúa teniendo sentido.

Carlos Mario Giraldo: Gracias, Antonio. Estás siendo muy agresivo en tus preguntas. Y lo que puedo decir es, claramente comparto su opinión de que esto es altamente acumulativo para los accionistas de la empresa.

Al tomar el 18,8 por ciento del capital de GPA, lo que hacemos es llegar al 50 por ciento de las acciones con derecho a voto, que nos da una oportunidad de consolidación en Éxito y también dejando oportunidad para compartir el trabajo con la dirección de GPA para

capturar sinergias. Por lo que nos pone en una posición para crear valor y pensamos que por el momento, se trata de una posición correcta para tomaren estos momentos y la cuota para adquirir en la actualidad.

Y la otra es que cuando nos fijamos en la estructura financiera adecuada de Éxito, por el momento, se trata de un nivel adecuado de adquisición para obtener y proteger también la posibilidad de Éxito en cumplimiento de su expansión en Colombia, con su expansión en el sector inmobiliario y con otras oportunidades de adquisición que podamos tener. Sobre el calendario de pagos, voy a pasar la palabra a Filipe Da Silva, nuestro director financiero.

Filipe Da Silva: Así que, como se ha mencionado por Carlos Mario, se espera que el cierre deba hacerse al final de agosto. Y yo diría, el pago que hemos hecho, al mismo tiempo, está bien, para la producción. En cuanto a la introducción de FX se hace en USD. Y si, tienes razón, tenemos que lidiar con el mercado de USD, y es lo que hemos estado haciendo y que va a hacer en las próximas semanas para asegurar el pago - el pago apropiado al vendedor.

Voz masculina: Lo siento si fui demasiado agresivo, no fue intencional. Quería saber si estaba entendiendo el mensaje correctamente.

De una manera oportunista, y si la valoración esta allí, etcétera, es razonable suponer que unos pocos años después del desapalancamiento y sin que, supongo, comprometa proyectos de crecimiento en Colombia, estarían dispuestos a comprar más, suponiendo que Casino estuviera dispuesto a vender. ¿Es correcto?

Carlos Mario Giraldo: Cuando digo agresiva, es porque creo que es bastante grande lo que hemos hecho. Y usted hablaba de hacerlo aún más grande. Acerca de seguir adelante con la adquisición de más acciones de GPA, no tengo comentarios. Hay mucho trabajo por hacer antes de eso.

Operadora: Katina Metzidakis, Deutsche Bank.

Katina Metzidakis: Buenos días y felicitaciones por los buenos resultados del segundo trimestre y en el tremendo negocio. Yo tenía una pregunta realmente más estratégica, preguntándose si finalmente la empresa se abriría a algún tipo de presencia en el mercado de valores de Estados Unidos, similar a lo que Cnova ha hecho. Mi segunda pregunta en realidad es sólo en relación con el desempeño que vimos este trimestre en Uruguay. Sólo para entender un poco más sobre lo que está pasando allí, cuáles son los planes.

Y supongo que del mismo modo, cuando se habla de mayor expansión en América del Sur, es América del Sur o estamos considerando también potencialmente un movimiento en América Central, que creo que el CEO de Casino había dicho algo al respecto. Vi a Bloomberg titular sobre ese tema el día de hoy. Así que son esas dos preguntas.

Carlos Mario Giraldo: Voy a ir en orden. Listarnos en EE.UU., no tengo comentarios sobre eso en este momento. Yo diría que antes que todavía tenemos mucho trabajo que hacer en la consolidación de la operación actual. Número dos, Uruguay; Uruguay va muy bien.

Es uno de los países de América Latina que ha sido claramente resistente al fenómeno del impacto de la demanda del consumidor

como en muchos de los otros países. Las ventas metros por metros va creciendo entre 11 por ciento y 12 por ciento.

Ha habido una cierta competencia adicional de jugadores no alimentarios sin impacto por el momento en nuestras operaciones. Y ambos Disco y Devoto están funcionando muy bien y con buen aumento en las ventas y con una excelente estabilidad. Y lo bueno es que, aparte de las sinergias que capturamos en el pasado en los programas de fidelidad, de productividad, que se expresan claramente en los resultados, como hemos dicho, hace cuatro años, han sido entregadas a los accionistas.

Aparte de eso, dijimos que íbamos a empezar a hacer las cosas con nuevos formatos. Y ya en este momento abrimos tres tiendas de proximidad, estamos planeando abrir al menos siete más durante el año bajo Devoto Express.

Y creo que a finales de año, deberíamos estar abriendo una estrategia de comercio electrónico en el país. Así que las cosas se están moviendo y se están moviendo en la dirección correcta. Sobre el futuro de América del Sur más al norte, creo que es una posibilidad que no podemos descartar. Centroamérica es muy, muy interesante; y no sólo Centroamérica, pero los países del Caribe y están muy relacionados con el tipo de cliente que tenemos en lugares como Colombia.

Operadora: Gustavo Oliveira, UBS.

Gustavo Oliveira: Usted ha hablado de una gran cantidad de sinergias relacionadas con sinergias operativas, pero ninguno de ellas está

relacionada con sinergias financieras que usted puede lograr en el grupo. ¿Podría por favor comentar sobre eso?

Y también, aún en las sinergias, parece que la mayoría de ellas se basan en lo que ustedes llaman oportunidades de “fertilización cruzada”, que en mi opinión se puede lograr en el grupo, incluso sin que esta transacción ocurra. Entonces la pregunta es, ¿por qué necesita realizar esta operación para tener las sinergias y por qué no existen sinergias financieras en su plan de negocios?

Carlos Mario Giraldo: Sinergia financiera es el beneficio por acción de acreción en ...

Gustavo Oliveira: No. Yo estaba hablando de un mayor crecimiento de financiación, como usted ha tomado ventaja de los diferentes costos de financiación entre los países, entre varios países y utilizar esta oportunidad si es posible.

Carlos Mario Giraldo: Voy a dejar esa pregunta al director financiero y yo responderé la segunda. En la región, hemos hecho algunos esfuerzos para capturar sinergias y han sido muy bien liderados por el Grupo Casino. Hay un abastecimiento global, que ha hecho las primeras negociaciones globales, especialmente con proveedores multinacionales de alimentos y estamos avanzando en ellas.

Pero en realidad para conseguir profundidad, para poner a trabajar a los equipos, para identificar este intercambio de ideas, lo que debes hacer es poner a trabajar a los equipos de América Latina.

Y creo que lo que el Casino tiene parte también, es que tenerlo más cerca, con una empresa líder que tiene una participación, un interés

económico en que la sinergia será capturada en la forma correcta, esta es la forma correcta de hacerlo.

Así que se van a combinar los equipos de los diferentes países. Le genera al Éxito también la necesidad de capturar el valor y vamos a hacerlo al estar cerca del mercado y tener equipos de extracción de Latino América, que también está cerca culturalmente a lo que queremos obtener.

Filipe Da Silva: En cuanto a la sinergia en el aspecto financiero; en la primera etapa hemos vuelto a centrar en lo operativo. Así que hoy, no puedo decir nada acerca de nuestras sinergias financieras. Es algo que podríamos explorar en los próximos meses. Y si identificamos oportunidades, por supuesto, vamos a hacerlo, ¿de acuerdo?

Gustavo Oliveira: Y la última pregunta sigue siendo en las sinergias. Usted mencionó que hay una participación del 55 por ciento a GPA y 45 por ciento con los accionistas del Éxito.

¿Vamos a ver, como accionista de CDB, ¿cómo podemos estar seguros de que las sinergias van a fluir a través de la reestructuración? Y van ustedes a hacer que los acuerdos de accionistas sean más públicos, por lo que en realidad podemos creer que ¿este 55 por ciento realmente beneficiará directamente a los accionistas de CDB?

Carlos Mario Giraldo: Esa es una muy buena pregunta. En primer lugar, cuando usted consigue 55 por ciento de los beneficios a través de los accionistas de Grupo Pão de Açúcar, Éxito es 18.8 por ciento de eso. Así se obtiene una parte de eso.

Y número dos, estas sinergias se van a hacer en condiciones muy claras, dado el hecho de que tenemos diferentes grupos de pequeños accionistas, los accionistas minoritarios. Por lo tanto, tiene que haber, por ejemplo, alguna contraprestación pagada por quien recibe el beneficio para la otra parte que entrega el beneficio.

Y vamos a tener un comité - comités especiales que estudiarán cuál es la parte justa de las sinergias entre las empresas. Permítanme poner un ejemplo, lo que ayuda a clarificar. Si Viva Waiijra, por ejemplo, teniendo en cuenta sus maravillosas condiciones de negociación con los proveedores de electrónica y electrodomésticos, va a conceder o va a poner en su lugar y compartir algunas condiciones de compra con Libertad, con (gigante) en Uruguay y con Éxito en Colombia y con el negocio de comercio electrónico en Colombia, debe haber alguna consideración y algún beneficio para Viva Waiijra.

Lo que vamos a hacer es, por supuesto, dada la publicidad de este acuerdo, una vez que hayan llegado a esta parte, pero es una parte importante de eso.

Hay reglas estrictas de cumplimiento en todas las empresas del grupo Casino que hacen evidente que si hay un tipo de conflicto de intereses, sea bien dirigido. Y eso es también la regla que vamos a tener, no sólo en el comité directivo de sinergias, sino también en los comités independientes que revisarán estas transacciones.

Operadora: La siguiente pregunta viene de Juan Serono de Korbino.

(Juan Serrato): Tengo dos preguntas. Me gustaría saber, tener un poco más de orientación sobre las ventas mismos metros en Colombia, es sobre la proyección de resultados para este año.

Y con respecto a las transacciones, tal vez yo quiero escuchar un poco acerca de los principales riesgos en las operaciones que se están adquiriendo, especialmente en Brasil. ¿Qué ven en el corto plazo en esta región y cómo podría esto impactar los resultados de GPA este año?

Carlos Mario Giraldo: En primer lugar, las ventas mismos metros de Éxito; estamos viendo una tendencia en curso de un efecto en las ventas no alimentarias, sobre todo. Las ventas de alimentos están aumentando también, pero no alimentos no, por lo que pensamos que vamos a estar en el rango de menos 1,5 a 1 positivo, de acuerdo con lo que sucede en el segundo semestre. Pero no sería un gran año en las ventas mismos metros.

Y lo que hemos hecho, como se puede ver, en el segundo trimestre, estamos haciendo un montón de trabajo interno en productividad, en buenas negociaciones, en el negocio de bienes raíces, en otros negocios complementarios, y en tener un enfoque de rentabilidad para garantizar que el beneficio esté ahí. Y en cuanto al segundo semestre, se obtuvo esto por suerte.

Hablando sobre el riesgo Brasil y los riesgos en general de la transacción; lo primero es decir que dado el hecho de que son empresas bien conocidas, Libertad por estar dentro del Grupo Casino durante muchos años, y también GPA por ser una empresa altamente pública, los riesgos de ejecución están claramente limitados, son

mínimos, yo diría, cero. Y luego, sobre los riesgos del negocio; por supuesto, cada país tiene una realidad diferente.

Pero si nos fijamos en lo que se ha hecho, Éxito está obteniendo múltiplos muy, muy favorables; múltiplos, que usted no ha visto en ninguna otra transacción importante en la región. Por supuesto, reflejan las valoraciones que se han hecho en este año, etcétera, la situación actual de Argentina y Brasil.

Y espero con interés, Brasil es Brasil, es un país enorme. Es el país más importante de América del Sur, es el quinto país en el mundo, y con el tiempo se recuperará, y luego las ventas no alimentarias, que son las que están siendo afectadas hoy aumentará. Pero también Brasil tiene mucha fuerza en las ventas de Pão de Açúcar, que están ahí y que van bien.

So, strategically, this is a huge importance for Exito.

En las ventas Assai, que son geniales; y en el resto de las ventas de alimentos, que son un sector defensivo incluso en el momento en que un país está afectado. Así que en realidad creemos que es una ventana de oportunidad para el Éxito, para ingresar a mercado muy atractivo. Y sólo debemos analizar esto, el éxito va a estar presente en cuatro de los cinco países con mayor ingreso per cápita en América del Sur, con la única excepción de Chile.

En segundo lugar, que va a estar presente en las tres economías más grandes de América del Sur; Brasil y hay una argumentan entre Argentina y Colombia, pero digamos que son muy ajustados, que son las tres economías más importantes de la región. Así que, estratégicamente, esta es una enorme importancia para el Éxito.

Y el tercer tema que quiero poner sobre la mesa es que hasta la fecha, Éxito es muy exitoso en Colombia. Hemos sido, somos el 44 por ciento de la cuota de mercado. Pero mirando hacia adelante, tenemos oportunidades de expansión, tenemos negocios complementarios, el negocio de bienes raíces tiene una gran oportunidad; en adquisiciones en Colombia, ya hemos hecho lo que toca a adquirir. No podemos adquirir Olímpica u otras operaciones grandes, debido a cuestiones de defensa de la competencia. Así que tenemos que buscar otro lugar para crecer.

Y mirando la posibilidad de crecer a las empresas que son actualmente bien conocidas dentro del Grupo, donde los riesgos de ejecución son cero, y los países poseen un gran potencial y que, con un beneficio por acción de acreción para los accionistas y con un alza clara inclusive bajo las actual normas de valoración. Quiero decir, creo que ese es el camino correcto para avanzar.

Operadora: José Restrepo, Serfinco.

José Restrepo: Tengo una pregunta con respecto a la transacción o la adquisición. En los últimos años durante la conferencia telefónica, se ha mencionado que han estado buscando varias oportunidades para ampliar su presencia en la región. ¿Y yo me pregunto qué pasó con esas oportunidades? ¿Por qué Casino decidió reorganizar sus operaciones en América Latina, en lugar de entrar en otros mercados?

Carlos Mario Giraldo: En primer lugar, yo diría que en el pasado, hemos hecho el negocio de Cafam, hemos hecho el de Super Inter, que acabamos de terminar de pagar a Super Inter en este primer trimestre y que era una operación que lleva las ventas de más de US\$400 millones al cierre

del año pasado. En segundo lugar, estamos viendo otras oportunidades y seguimos buscando otras oportunidades.

Pero la tercera cosa es que usted no compra lo primero que se le aparece, y creo que ustedes han sido pacientes con Éxito. Siempre se ha dicho que eramos ineficientes en nuestro balance y estamos demostrando que estamos avanzando, pero avanzando en grande.

Y esto es un gran, gran oportunidad, que no nos impide que avancemos a mirar otras oportunidades, pero somos muy estrictos que no sólo le den el crecimiento por el crecimiento, sino que den utilidades por acción crecientes para los accionistas y que den posibilidades sinérgicas, que tengan sentido bajo la estrategia actual del Éxito.

Operadora: David Villan, AdCap Colombia.

David Villan: Tengo dos preguntas, con respecto a las transacciones. ¿Cuánto dinero tienen ahora mismo en efectivo, en dólares en el balance? ¿Lo hacen con dólares o están planeando hacerlo en las próximas semanas? la primera pregunta. Y sólo para aclarar la transacción, ¿si es posible incluir los créditos con el fin de completar la cantidad total del negocio? Y la mezcla de Cash & Carry, ¿cómo podría ser eso?

Filipe Da Silva: Así, que con respecto a su primera pregunta sobre la exposición del Éxito. Como mencioné anteriormente, confirmo que la producción fue repagada en USD. Y lo que tenemos- y vamos a actuar para garantizar este pago.

Así que ya hemos pasado, como se ha mencionado por Carlos Mario, parte de la financiación se ha planteado en USD. Y aún así, por

supuesto, vamos ya hemos hablando de comprar dólares para asegurar los pagos. En cuanto a la segunda parte de la pregunta, por favor, ¿podría repetirla?

David Villan: Sí. Se trata de la mezcla de la cantidad de la adquisición. ¿Cómo es la mezcla, quizá Cash & Carry, ¿cómo podría ser que se haga la adquisición?

Filipe Da Silva: En cuanto al *split*, por lo que tenemos - Voy a hablar en pesos colombianos. Así que hemos utilizado COP1 billones de nuestro balance de efectivo - efectivo en el balance.

Y la parte restante se ha hecho con financiación. Así que a través de préstamos a largo plazo, préstamos puente y línea de crédito renovable. Tenemos tres - yo diría, tres partes y hemos dividido la financiación en tres tipos de préstamos con el fin de darnos flexibilidad en el futuro.

Operadora: Sr. Giraldo, ¿Tiene comentarios finales?

Carlos Mario Giraldo: Sí, me gustaría hacer un comentario final importante. Este es un paso histórico para el Grupo Éxito. Es un cambio de juego, estaba haciendo una reflexión personal. Y debo decir que el Grupo Éxito tiene momentos muy importantes en su historia.

Creo que el primer momento fue hace 60 y tantos años, cuando Gustavo Toro, el fundador, pasó de una pequeña tienda en el centro de Medellín a la (inaudible) tienda existente, que se hizo cargo, y creó el primer hipermercado en Colombia.

Luego, cuando en los años 90, Éxito, como una empresa de tamaño medio, adquirió en el mercado de valores a Cadenalco, que era el líder del mercado en Colombia. Más tarde, hace ocho años, cuando hicimos la adquisición de Carulla Vivero, que era el segundo en el mercado, y nos dio acceso a una marca premium como Carulla.

También me gustaría decir que el ingreso del Grupo Casino en la participación en las acciones de Éxito y luego como accionista controlador nos ha dado un gran número de beneficios en el *know-how* del comercio electrónico, en el *know-how* de bienes raíces, el *know-how* de proximidad y el *know-how* también en el desarrollo de marcas privadas, que creo que son las cuatro más importantes. Y hoy, este es el gran paso.

Este es el mayor paso adelante, llevando al Éxito de ser una empresa colombiana con una pequeña posición en América del Sur, en Uruguay, para ser el líder a través de una consolidación en el ámbito de América del Sur. Las sinergias están ahí para capturarse y esa nuestra responsabilidad.

La creación de valor es nuestro principal objetivo y es nuestra responsabilidad con los accionistas. Las sinergias nos pueden llevar incluso a una acumulación de beneficios alrededor del 30 por ciento a una mejora de las ganancias por acción y, obviamente, a una mejora de los márgenes.

Yo creo que el trabajo conjunto con los equipos directivos de Brasil, de Argentina, de Uruguay, y nuestros propios equipos de gestión, van a crear un equipo ganador en América del Sur, y continuaremos con la visión en la búsqueda de nuevas oportunidades en el resto de la

región. Como se dijo, que no excluya importantes oportunidades en América Central y el Caribe.

Así que para ustedes, muchas gracias por estar presentes en esta reunión, por sus preguntas. Y esta invitación a reunirse con nosotros en este emocionante viaje que estamos empezando.

Operadora: Con esto concluye la conferencia telefónica de hoy. Ahora puede desconectarse.

END