



# Propuesta para la Aprobación de una Transacción de Expansión Regional

# Resumen de la Transacción

# Resumen de la Transacción

## Estructura de la Transacción

- Adquisición del 50% de las acciones con derecho a voto de Grupo Pão de Açúcar (GPA), que representan el 19% del capital de dicha compañía, a través de la compra del 50% de la holding de propiedad de Casino mediante la cual se tiene la participación en GPA por US\$1,536 millones.
- Adquisición indirecta de Libertad (operaciones de Casino en Argentina) por US\$270 millones (Valor Empresa), más la Caja neta.

## Racional para la Transacción

- Gran paso para la estrategia de internacionalización de Éxito
  - Adquisición de una posición controlante en Grupo Pão de Açúcar (otorgando el derecho de consolidación completa), el actor más grande del sector de retail de comida y tecnología de Brasil.
  - Adquisición de un importante actor del mercado de Argentina con expectativas de desarrollo tanto a nivel Retail como a nivel de las Galerías comerciales.
- Creación del grupo de retail líder en Suramérica con una posición de liderazgo y una presencia sin par en todos los mercados, amplia cobertura de las necesidades de los clientes y una propuesta omni-canal.

## Oportunidad de generación de Valor para Éxito

- Oportunidades significativas de desarrollo en textiles, desarrollo de formatos (*cash & carry, discount, premium proximity*), comercio electrónico e inmobiliario.
- Sinergias en la compra y contratación en varias áreas como alimentos, no-comestibles y marcas privadas, así como eficiencias de costos.
- Sinergias totales estimadas en US\$160 millones anuales una vez se complete la implementación, y se espera se divida en, aproximadamente, 55% para Grupo Pão de Açúcar y 45% para Éxito.

# Resumen de la Transacción

## Estructura y Aspectos Legales

- La transacción se lleva a cabo en cumplimiento de las normas legales y de gobierno corporativo de Éxito.
- Procesos de debida diligencia y negociación en condiciones de mercado.

## Consideraciones de Valor

- Precio de 100R\$ por acción de Grupo Pão de Açúcar, lo que representa una prima de 20.6% vs el promedio del precio de la acción en los últimos 3 meses.
- Valor de Empresa (VE) de US\$270 millones por 100% de Libertad, que representa un múltiplo de 0.55x las ventas de 2014.

## “Fairness Opinion”

- Bank of America Merrill Lynch actuó como asesor solo para Éxito y emitió una fairness opinion a los efectos de que, sujeto a los análisis, supuestos, limitaciones y calificaciones aplicables, el precio total pagadero en la Transacción es justo para Éxito desde un punto de vista financiero.

# Resumen de la Transacción

## Financiación

- La transacción se financiaría con el efectivo disponible en los balances de Éxito, por COP\$1,0 billón y una nueva deuda cercana a COP\$4,2 billones.
- Paquete de deuda previsto de hasta COP\$4,6 billones (financiados por bancos colombianos e internacionales) consistente en: préstamo con amortización de 10 años por COP\$2,0 billones, un crédito rotativo de 12 meses por COP\$0,5 billones y un crédito puente por 18 meses de COP\$2,1 billones.
- Costo promedio inicial de financiamiento de 6.8%

## Impactos de la Transacción para Éxito y sus Accionistas

- Apalancamiento sostenible después de la transacción para Éxito: 3,2x (EBITDA) en una perspectiva holding y nulo en perspectiva consolidada (2014).
- Optimización del efectivo disponible en el balance general.
- Incremento de las ganancias por acción de Éxito de más de 5% en 2016 excluyendo sinergias, y de 30% incluyendo sinergias con base en tasas de proyección.
- Impacto positivo en la rentabilidad financiera (ROE) de Éxito de +300bps incluyendo sinergias.

# Procedimiento para el cumplimiento de normas y estándares de Gobierno Corporativo

# Pasos y procedimiento para aprobar la transacción bajo estándares aplicables de Gobierno Corporativo. (1/2)

## Paso 1: Contratación de asesores externos

- Contratación de Rothschild como asesor financiero común para Casino y Éxito.
- Separadamente, Bank of America Merrill Lynch, actuó como asesor sólo para Éxito y emitió una “*fairness opinion*”.
- Contratación de asesores legales de primera categoría en las diferentes jurisdicciones.

## Paso 2: Reunión de comités auxiliares

- El comité de Nombramientos, Remuneraciones y Gobierno Corporativo revisó la transacción desde la perspectiva de una transacción entre partes relacionadas, y emitió recomendaciones sobre las medidas a adoptar en la Junta Directiva para garantizar los intereses de los accionistas y verificó las condiciones de mercado de la Transacción.
  - El comité fue celebrado el 28 de julio de 2015.
- El comité de Nombramientos, Remuneraciones y Gobierno Corporativo convocó al Comité de Conflictos de Interés, conformado por los miembros de junta directiva libres de conflicto.

## Paso 3: Reunión del comité de conflictos de interés

- El Comité de Conflicto de Intereses recomendó a la Junta Directiva las medidas para manejar adecuadamente el conflicto de interés en la Junta y en la administración.
- Recomendación para referir la decisión a la Asamblea para levantar o solucionar el conflicto de interés y aprobar las transacciones, conforme a lo dispuesto en el artículo 23 de la Ley 222 de 1995.
  - El comité de conflicto de interés fue celebrado el 29 de Julio de 2015.

# Pasos y procedimiento para aprobar la transacción bajo estándares aplicables de Gobierno Corporativo. (2/2)

## Paso 4: participación y decisiones de la Junta Directiva

- Junta Directiva decidió (sin la participación de los miembros en conflicto para los asuntos entre partes relacionadas):
  - (i) reconocer la existencia del conflicto,
  - (ii) conforme a lo dispuesto en el artículo 23 de la Ley 222 de 1995, remitir la transacción a la Asamblea General de Accionistas para aprobación,
  - (iii) recomendar a los Accionistas aprobar las transacciones, con base en las recomendaciones de los comités y la opinión de los asesores financieros y legales,
  - (iv) autorizar a la administración a celebrar los documentos de la transacción con sujeción a la aprobación de la Asamblea General de Accionistas,
  - (v) ratificar los actos de la administración en conexión con las transacciones.
- La compañía reveló la información clasificada como información relevante bajo las normas del mercado de valores colombiano.
  - La reunión de la Junta Directiva fue celebrada el 29 de julio de 2015.

## Paso 5: Reunión y decisiones de la Asamblea General de Accionistas

- La Transacción será sometida a consideración y aprobación de la Asamblea General de Accionistas.
- Una vez la Asamblea haya tomado una decisión, la compañía deberá revelar la información clasificada como información relevante bajo las normas del mercado de valores colombiano.
  - La reunión de la Asamblea General de Accionistas fue convocada para 18 de agosto de 2015.

# Presentación de Grupo Pão de Açúcar y Libertad

# Grupo Pão de Açúcar y Libertad operan en las economías más grandes de Suramérica con potenciales significativos de penetración



# Grupo Pão de Açúcar en resumen

## Grupo Pão de Açúcar en resumen

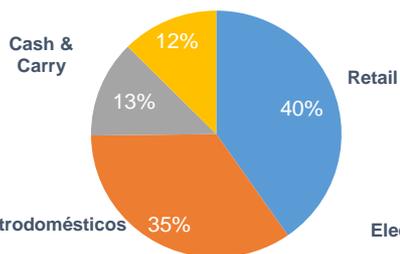
- Retailer más grande en Brasil de alimentos, muebles y tecnología/electrodomésticos, y el segundo más grande en cash & carry y en comercio electrónico
- **Información operacional clave**
  - Tiendas en 21 de los 27 estados brasileños.
  - 647 mm de tiquetes en 2014
  - 2,143 tiendas que suman 2.8m<sup>2</sup> de área de ventas
  - 60 centros de distribución y depósitos
  - 160,000 empleados

## Información clave destacada

### Ventas FY14\*

US\$27.8bn

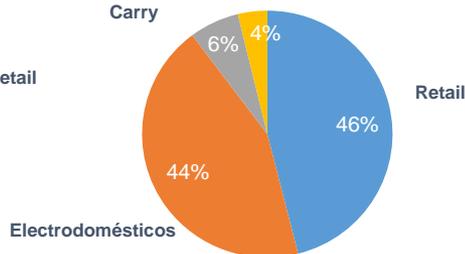
e-commerce



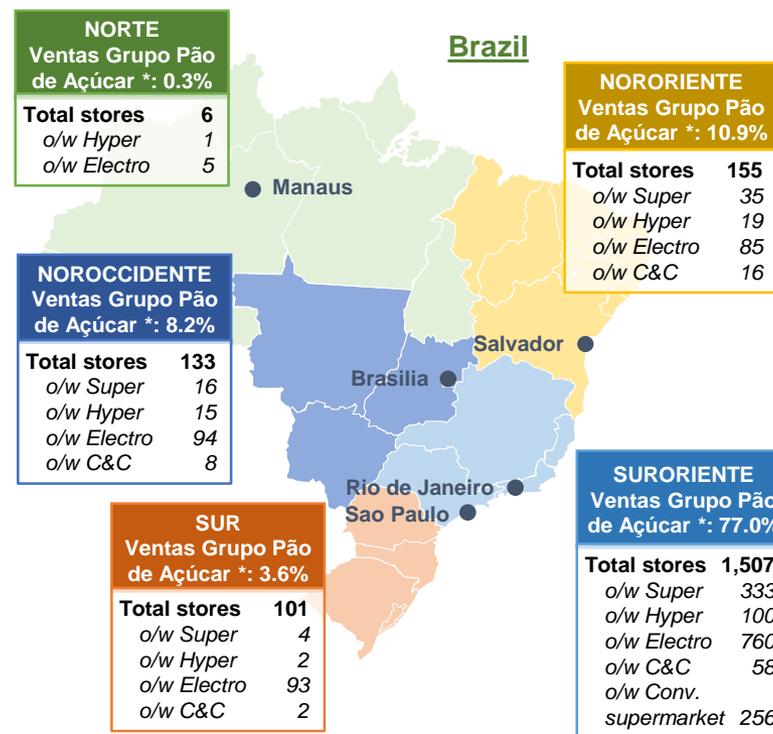
### EBITDA FY14\*

US\$2.3bn (margen de 8.2%)

Cash & Carry e-commerce



## Presencia geográfica



\*Composición de ventas del Grupo Pão de Açúcar en 2014

# Libertad en resumen

## Libertad en resumen

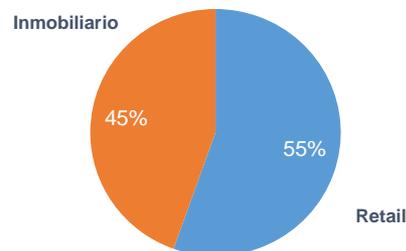
- Uno de los retailers líder de alimentos en la región de Córdoba (14.1% ms) y el 7mo actor en Argentina (2.6% ms)
- 2 actividades:
  - Retail: 2 formatos (hipermercado y proximidad)
  - Inmobiliario: c.145,150 m<sup>2</sup> de galerías comerciales bajo administración
- Información operacional clave
  - 2,800 FTEs
  - 15 hipermercados y 12 tiendas de proximidad con un área de ventas de c.144,500 m<sup>2</sup>.

## Información clave destacada

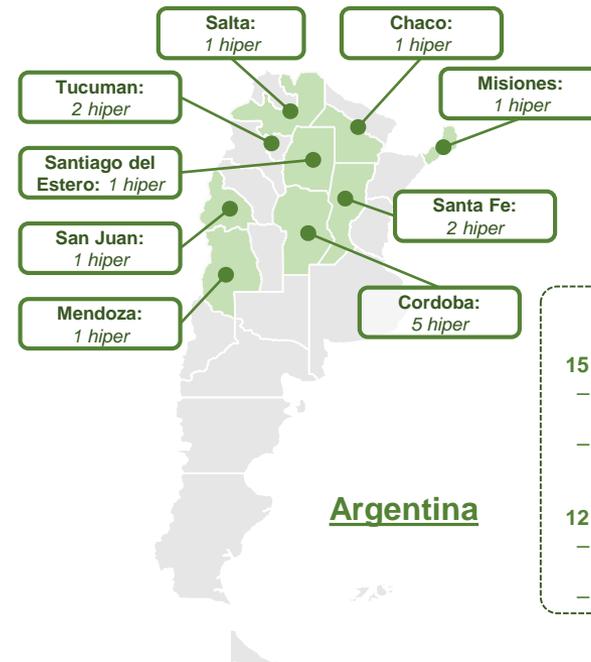
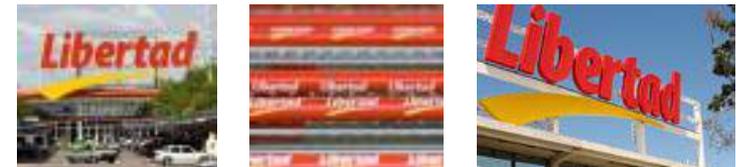
**Ventas FY14**  
US\$495m



**EBITDA FY14**  
US\$24m



## Presencia geográfica



- 15 Hipermercados**
- 112,634 m<sup>2</sup> de área de ventas
  - 7,509 m<sup>2</sup> por almacén
- 12 Proximidad**
- 1,875 m<sup>2</sup> de área de ventas
  - 156 m<sup>2</sup> por almacén

# Racional para la Transacción

# ¿Por qué Grupo Pão de Açúcar y Libertad?



## 1 Ganar exposición a 203 millones de habitantes

5<sup>o</sup> país mas grande del mundo, y 1<sup>ro</sup> en Suramérica

1<sup>ra</sup> economía regional 55% del PIB regional total y US\$11,604 PIB/capita

## 2 Entrar a un mercado atractivo

Tendencias positivas a largo plazo a pesar de la desaceleración actual, asegurado con un potencial fuerte de penetración para el *retail* moderno.

## 3 Crear vínculos con el líder consolidado del mercado

Cuota de mercado de 26%

# 1 en retail de alimentos, muebles y tecnología/ electrodomésticos

# 2 en cash & carry y en e-commerce

Marcas fuertes y lideres 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<sup>er</sup> país más grande de Suramérica con 42 millones de habitantes

2<sup>da</sup> economía regional con el 13% del PIB total regional y US\$12,873 PIB/capita

## 2 Aprovechar el fuerte repunte del mercado esperado en el corto a mediano plazo.

### Adquirir un lider de mercado regional

- 3 Uno de los retailer líder de la región de Córdoba
- 15 hipermercados y 12 mini-markets propios
- Oportunidad de capitalizar en el historial probado en las adquisiciones de Disco y Devoto en Uruguay
- Experiencia en asuntos inmobiliarios

## 4 Beneficiarse de oportunidades sustanciales de crecimiento

- 4 # 3 actor comercial nacional inmobiliario
- Implementación del modelo de negocio dual Bienes raices/ 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)

# Un gran paso que nos permite seguir fortaleciendo nuestros pilares estratégicos

<p><b>1</b></p> <p><b>Internacionalización</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Expansión significativa de la presencia geográfica:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- De 2 a 4 países</li> <li>- Posiciones de liderazgo en economías claves de Latinoamérica</li> </ul> </li> <li>▪ <b>Mejoramiento de perfil del Éxito post-transacción con “like-for-like” más alto y oportunidades de crecimiento adicionales.</b></li> </ul>
<p><b>2</b></p> <p><b>Expansión omni-canal</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Aumento de la exposición al potencial de e-commerce y a click &amp; collect a través de Cnova.</b></li> <li>▪ <b>Administración y desarrollo activos de nuestro expertise inmobiliario y oportunidades de creación de valor inmobiliario en Argentina</b></li> </ul>
<p><b>3</b></p> <p><b>Desarrollo Comercial</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Oportunidades significativas de polinización cruzada mediante la capitalización de la experiencia de Grupo Pão de Açúcar en administración de relaciones con clientes (CRM), fidelización y cash &amp; carry.</b></li> <li>▪ <b>Oportunidad de desarrollar un acercamiento sinérgico en productos, innovación, marcas privadas y compras.</b></li> </ul>
<p><b>4</b></p> <p><b>Excelencia operacional</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Implementación de sinergias que mejoran la rentabilidad</b></li> <li>▪ <b>Grupo Pão de Açúcar: mejor rentabilidad y retorno de inversión en su clase.</b></li> <li>▪ <b>Intercambio de mejores prácticas</b></li> </ul>
<p><b>5</b></p> <p><b>Recursos humanos y sostenibilidad</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>El empleador más grande de Suramérica:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Intercambio de personal y conocimiento entre las operaciones LatAm</li> <li>- Oportunidades significativas para programas conjuntos de Responsabilidad Social Empresarial bajo los principios de Casino.</li> </ul> </li> </ul>

1

# Posiciones de liderazgo en retail de Suramérica

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



## Colombia

- **48 millones de habitantes** – 2<sup>do</sup> país en la región
- **3<sup>ra</sup> Economía de la región**
  - 10% del PIB total regional
  - US\$8,076 PIB/capita
- **# de tiendas: 537**



## Argentina

- **42 millones de habitantes** – 3<sup>er</sup> país más grande de la región
- **2<sup>da</sup> economía de la región**
  - 13% del PIB de la región
  - US\$12,873 PIB/capita
- **# de tiendas: 27**
- Uno de los retailers líder en la región de Córdoba



## Brazil

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



## Uruguay

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



# 1 El nuevo Exito: un gran paso adelante

2014 in	USD \$m COP\$ Bn	grupo <b>éxito</b>	GPA	Libertad	Combined pre synergies
Sales		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
EBITDA margin		7.5%	8.2%	4.8%	8.0%
Operating income		297 0,594	1.932 3,780	19 0,0380	2.248 4,412
Operating margin		5.7%	6.8%	3.8%	6.6%

Notas:

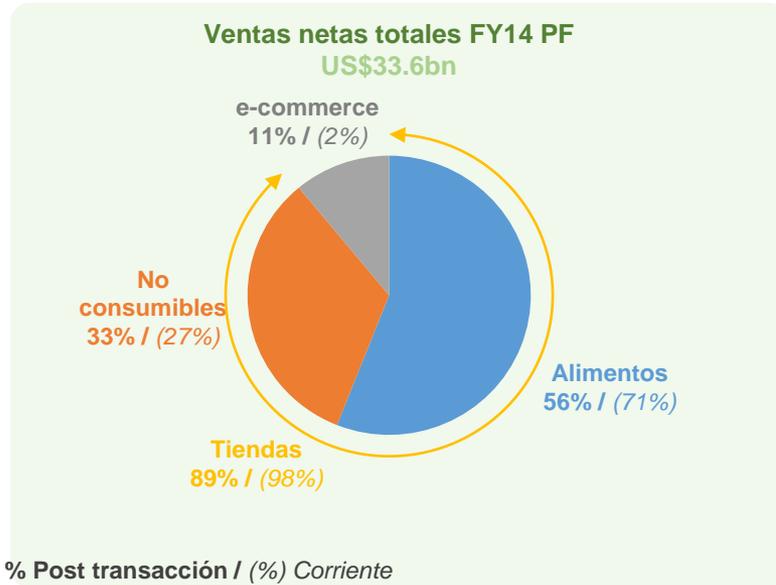
Tasa de cambio promedio anual a 31/12/14 (R\$ / US\$: 2.35 - US\$ / ARS: 8.12 - US\$ / COP: 2,002.7)

Grupo Pão de Açúcar consolidado

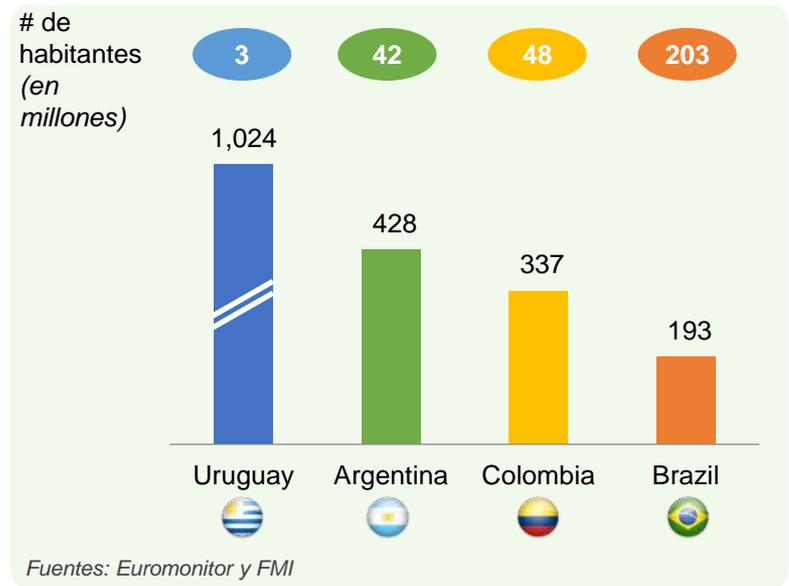
Fuente: Informes anuales reports 2014, contabilidad Exito bajo IFRS

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

## 2014 distribución de ventas por negocio

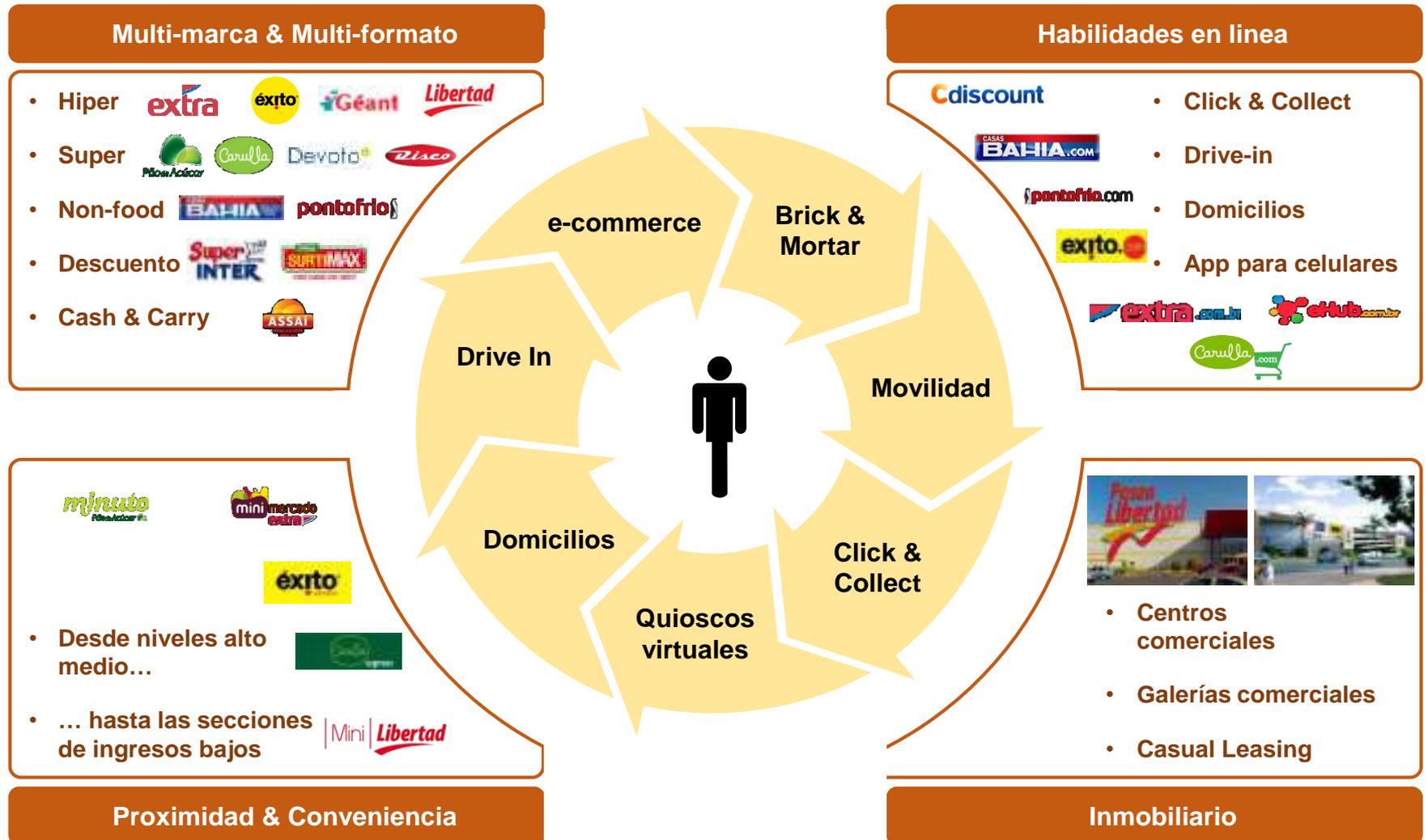


## Superficie de venta retail de alimentos per capita (m<sup>2</sup>)

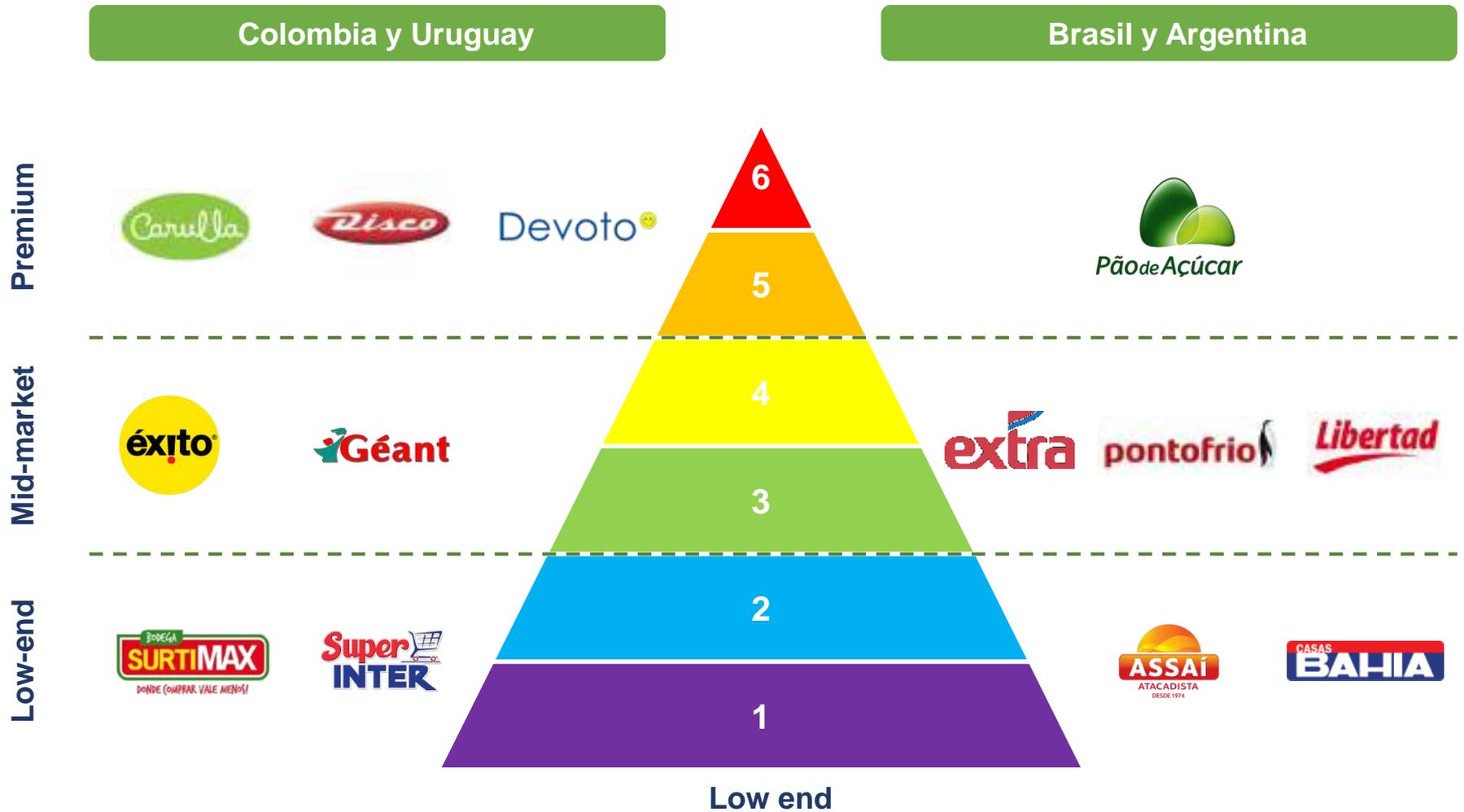


Exposición a operaciones de rápido crecimiento y e-commerce  
 Mercado de tamaño grande en Brasil con potencial significativo de penetración  
 Capacidad de beneficiarse del repunte en Argentina y el roll-over del modelo dual retail / inmobiliario

## 2 Modelo omni-canal prominente



### 3 Cubrimiento comprensivo de clientes



# Descubrir Sinergias

## Ingresos marginales y adicionales

Cash & Carry  
Textiles  
Premium & Proximidad

c.US\$65m

## Sinergias de compras

Alimentos  
No consumibles  
Marcas Nacionales  
Marca Privada

c.US\$50m

## Sinergias de Costos y Capex

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

c.US\$45m

- Sinergias totales proyectadas de US\$160m
- Separación entre geografías:
  - 55% beneficia a Brasil
  - 45% beneficia a Colombia, Uruguay y Argentina

**Se implementará un comité de sinergias y polinización cruzada entre Grupo Pão de Açúcar y Exito para identificar e implementar sinergias y oportunidades de desarrollo cruzado**

## 4 Aceleración de oportunidades de polinización cruzada para el crecimiento



## 5 Recursos Humanos y sostenibilidad

1

### Recursos Humanos

- Empleador más grande de Suramérica.
- Convertirse en una de las organizaciones líder de América Latina impactará la habilidad de atraer, reclutar y retener el mejor talento de la región.
- Incremento en el intercambio de mejores prácticas y conocimiento en América Latina fomentará la estrategia Omni-canal (Cash & Carry, Inmobiliario, formatos de descuento, etc.)
- Exposición profesional, lingüística y cultural mejorada para los empleados bajo los programas existentes de intercambio.

2

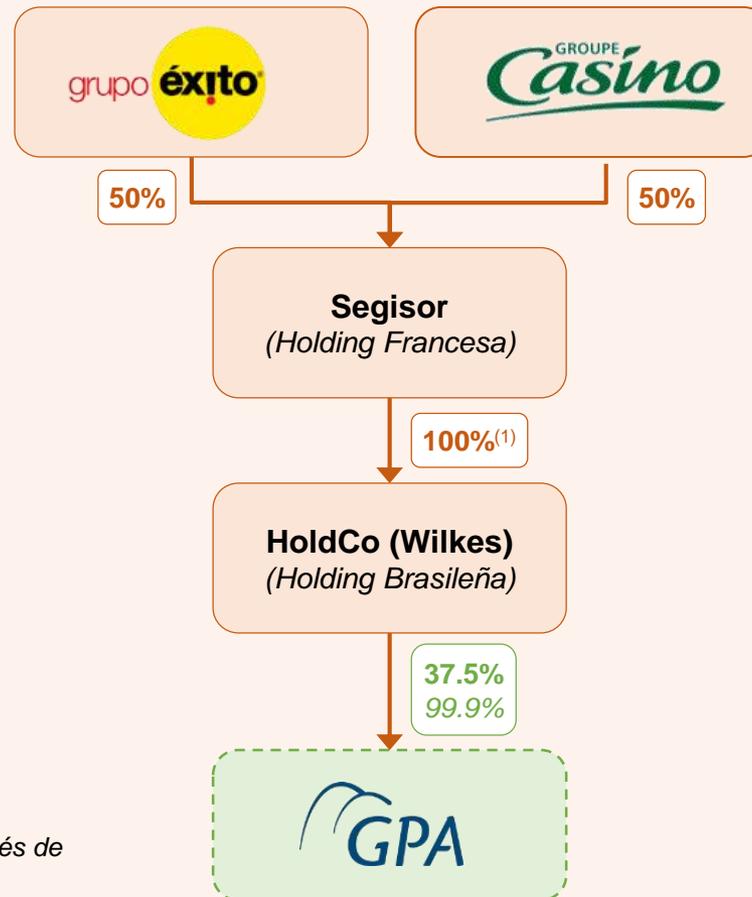
### Sostenibilidad

- Fortalecimiento del trabajo actual en iniciativas comunes como Global Compact y similares.
- Intercambio de las mejores practicas locales y adopción de iniciativas ganadoras como CEMPRE (Compromisso Empresarial para Reciclagem) de las que Grupo Pão de Açúcar es parte, y cuyos objetivos son la promoción del reciclaje post-consumo y la educación ambiental.
- Alineación de futuros programas a un nivel transfronterizo de acuerdo con las preocupaciones principales de la región.

# Estructura de la Transacción

# Participación de Éxito y Casino en GPA

## Participación de Éxito y Casino en GPA



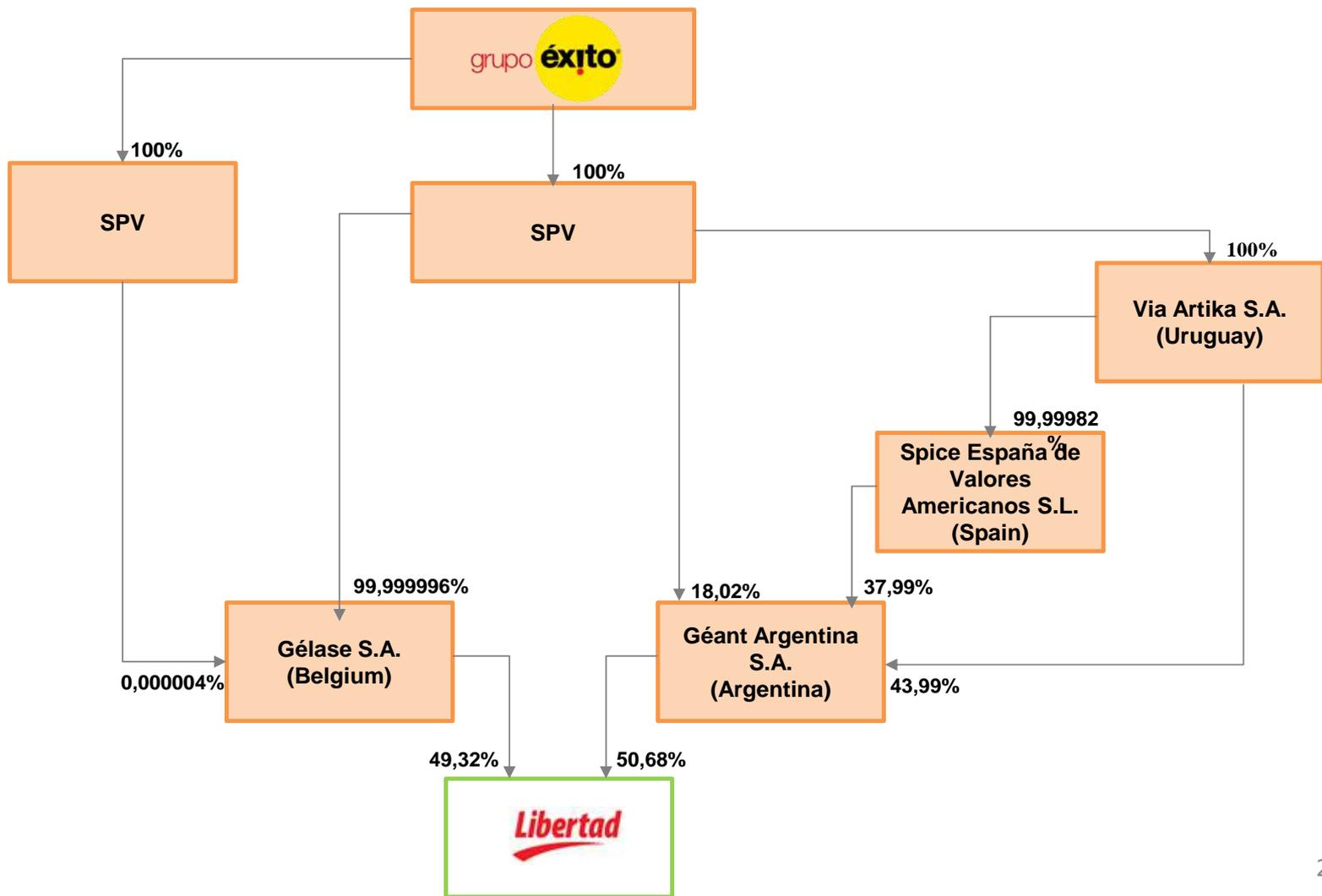
**% económico**

% Derechos de voto

<sup>(1)</sup> Directa e indirectamente a través de subsidiarias

# Participación de Éxito en Libertad

## Participación de Éxito en Libertad



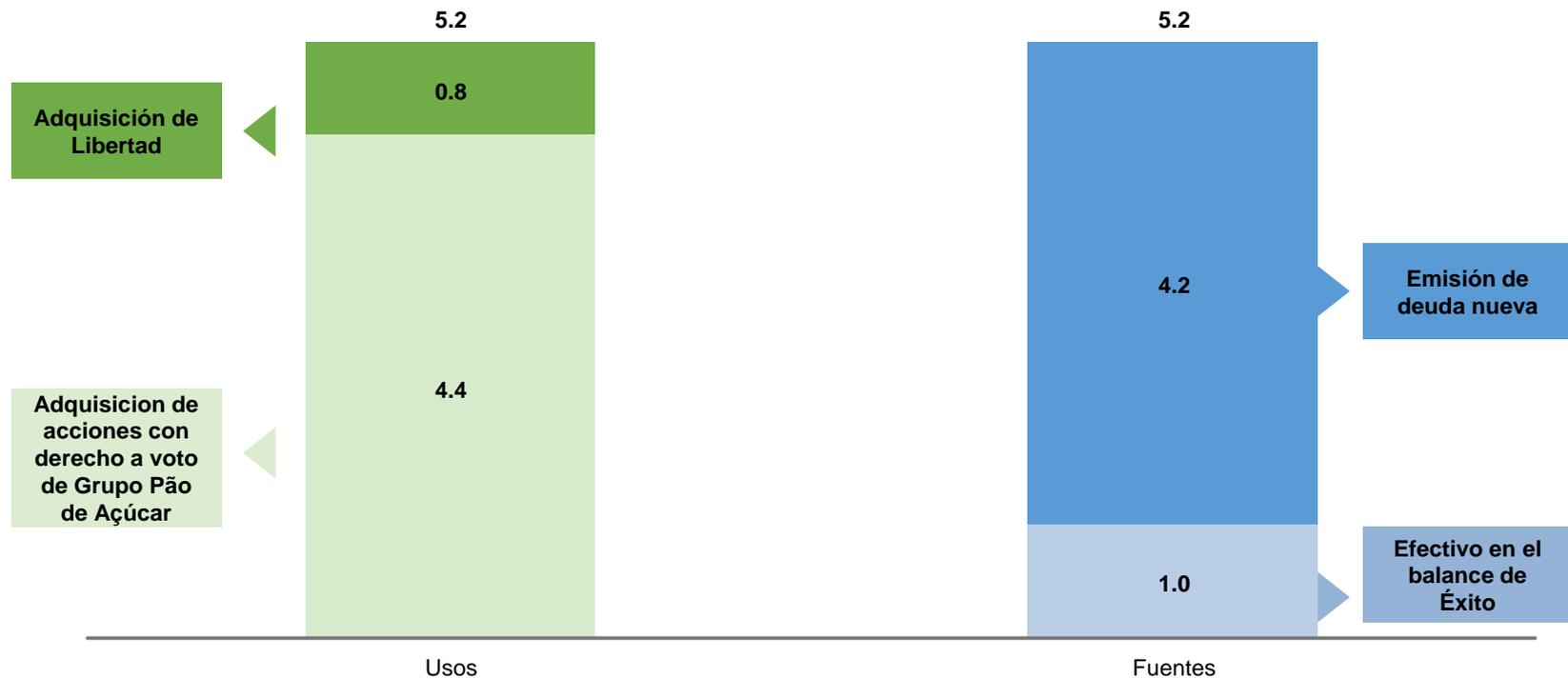
# Acuerdos de Accionistas entre Casino y Exito

<p><b>Junta Directiva de Segisor</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La Junta Directiva de Segisor tendrá 4 directores, de los cuales 2 serán nombrados por Casino y 2 por Éxito.</li> <li>▪ Las decisiones de la Junta Directiva de la Holdco deberán adoptarse por unanimidad. No obstante, Éxito tendrá voto decisivo en los casos que se indican a continuación:             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Derecho a remover al gerente (<i>CEO</i>) de Grupo Pão de Açúcar en cualquier momento, y derecho a determinar su compensación. Derecho a proponer la terna para reemplazarlo.</li> <li>- Voto decisivo para Exito frente a decisiones de pago de dividendos por Grupo Pão de Açúcar hasta el 60% de las utilidades del año.</li> <li>- Aprobación del Presupuesto y el plan de negocios.</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>Junta Directiva Grupo Pão de Açucar</b></p>	<p>11 directores (nombrados por 2 años), con los 5 directores independientes actuales que permanecen en el cargo, 3 directores de Casino y 3 directores por Éxito. El presidente será nombrado por propuesta de Casino. Las Resoluciones requieren el voto unánime de los directores designados por Casino y Éxito</p>
<p><b>Transferencia de valores en Segisor</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ No hay periodo de permanencia (<i>lock-up</i>). Se prohíben transferencias a competidores de las partes.</li> <li>▪ Derecho de preferencia recíproco (excluyendo transferencias intra-grupo).</li> <li>▪ Derecho de unirse a la venta (<i>Tag-along</i>).</li> </ul>
<p><b>Derechos de compra</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Derechos de compra (<i>Call options</i>) a favor de Casino sobre las acciones de Éxito en Segisor, la Holding Brasileña y Grupo Pão de Açucar, en el evento de cambio de control de Éxito. El derecho de compra se ejercería por un “justo valor de mercado” (considerando derechos y obligaciones bajo acuerdos de accionistas).</li> <li>▪ No hay derecho de compra a favor de Exito sobre las acciones de Casino en Segisor.</li> <li>▪ Derechos de compra recíprocos en el evento de nacionalización. El derecho de compra se ejercería por el precio acordado por las partes o, a falta de acuerdo entre las partes, por el “justo valor de mercado” de las acciones (considerando derechos y obligaciones bajo acuerdos de accionistas).</li> </ul>

# Consideraciones sobre la Financiación

# Usos y fuentes de la transacción

Fuentes y Usos – Objetivos en la fecha de cierre (en Billones de COP)



# Valor y Estructura

## Valor

- **Costo total de las adquisiciones contempladas pagadas en USD (COP\$ 5,2 billones) financiado con una mezcla de:**

- Parte de los recursos existentes a nivel de Éxito por COP\$ 1,0 billones.
- Deuda bancaria contraída por la compañía hasta por COP\$ 4,6 billones.

- **Éxito ha suscrito acuerdos con los siguientes bancos:**

- Los tres bancos más grandes de Colombia: Bancolombia, Banco de Bogotá (Grupo Aval) y Davivenda
- Citibank, banco internacional con presencia significativa en Colombia.

## Estructura

**La documentación de financiación esta compuesta de tres tramos:**

- **Crédito a largo plazo hasta COP\$ 2,0 billones, amortización a 10 años, periodo de gracia de 1 año.**
- **Crédito rotativo de hasta COP\$ 0,5 billones, 1 año (2016) hasta su madurez**
  - Aporta flexibilidad financiera, saldo disponible dependiendo del estado del negocio.
- **Crédito puente – hasta COP\$ 2,1 billones, 18 meses hasta su madurez**
  - Único tramo a ser refinanciado tras el cierre de la transacción.

## Impactos financieros de la transacción

- **Competitiva financiación con un costo medio inicial de 6,8%**
- **Bajo proforma de la transacción el apalancamiento consolidado de Éxito se establece a 0,2x Ebitda**

## Propuestas de Resoluciones de la Asamblea:

Una vez analizada la transacción entre partes relacionadas sometida a consideración de la Asamblea General de Accionistas de Almacenes Éxito, así como el conflicto de intereses que la misma supone para algunos miembros de la Junta Directiva y de la Administración de la compañía, la Asamblea General de Accionistas resuelve:

1. Aprobar la transacción en los términos descritos en los distintos materiales puestos a disposición de los accionistas y sometidos a su consideración durante la reunión celebrada el día de hoy. La transacción consiste en:
  - Adquisición del 50% del capital accionario de la sociedad francesa Ségisor a Casino, que controla indirectamente el 99,9% de las acciones con derecho de voto de GPA. De esta manera, Éxito tendría una exposición sobre el 50% de las acciones con derecho de voto de GPA, equivalentes al 18,8% del capital social de GPA. La inversión tendría un valor total de USD1,536,338,022. Éxito gozará de unos derechos especiales que le permitirán consolidar globalmente los estados financieros de GPA.
  - Adquisición indirecta del 100% de las acciones de Libertad a Casino, por un valor de empresa de USD270 millones, más el disponible de caja a la fecha de cierre que se estima podría alcanzar los USD20 millones.
2. Autorizar al representante legal de la compañía para realizar todos los actos y celebrar todos los contratos requeridos para materializar las transacción antes referida, y ratificar los contratos ya suscritos, incluidos los acuerdos para la financiación de la transacción suscritos con bancos locales e internacionales, y los acuerdos de accionistas con Casino referentes al gobierno corporativo de Ségisor y de GPA junto con las opciones de compra allí contenidas en caso de nacionalización de alguna de las partes o cambio de control de Éxito.

# Salvedades

*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.*