



# Presentación Corporativa

Octubre 2015



# El nuevo Grupo Éxito - cifras clave

Potente plataforma de retail en Sur América

4 países en Sur América  
~300 MM de clientes  
potenciales  
75% de la población regional

PIB combinado de  
US\$ 3.3 Tn - 80% del PIB  
regional

Ventas consolidadas<sup>1</sup>:  
US\$ 33,766 MM

EBITDA consolidado<sup>1</sup>:  
US\$ 2,720 MM

2,527 almacenes  
Líder en todos los segmentos  
del canal moderno

Equipo directivo con más de 15  
años de experiencia  
promedio en *retail*

+ 210,000  
empleados  
Mayor empleador  
privado en Sur América

Robusta plataforma de  
*e-commerce* en Sur América  
Sexto *pure player* en ventas a  
nivel global

Modelo de negocio  
Inmobiliario dual  
790,000 m<sup>2</sup> GLA

Mejor  
modelo omnicanal  
+ 18 MM clientes

# Grupo Éxito - líder en e-commerce y formatos retail

Robusto portafolio de marcas y formatos

# almacenes  
(a Dic de 2014)



Hipermercado

82



2



137



15



236

Supermercado

83



52



207



Oportunidad de expansión

342

Premium

70



181



251

E-commerce



Oportunidad de entrada

Diferenciación

Conveniencia

103



7<sup>1</sup>



256



12



378

Cash & Carry /  
Descuento

199



Oportunidad de expansión

84



Oportunidad de expansión

283

No alimentos

Oportunidad de expansión

Oportunidad de expansión

1,037



Oportunidad de expansión

1,037

Aliados Surtimax

Alianza comercial con tiendas independientes para penetrar el canal tradicional <sup>2</sup>

537

61

1,902

27

2,527

Notas:

<sup>1</sup> Almacenes Devoto Express abiertos en 2015

<sup>2</sup> Total 1.008 Aliados Surtimax a la fecha

# Grupo Éxito – datos consolidados

Sólida posición competitiva en Colombia, Uruguay, Brasil y Argentina



Grupo  
consolidado

Exposición  
dentro del  
patrimonio<sup>1</sup>

66%

11%

22%

1%

100%

Cifras proforma 2014

Ventas  
(US\$ MM)

4,900

545

27,826

495

33,766

EBITDA  
(US\$ MM)

373

42

2,281

24

2,720

Almacenes

537

61

1,902<sup>2</sup>

27

2,527

Cuota de  
Mercado local<sup>3</sup>

42%

44%

26%

15.2%

Notas:

<sup>1</sup>Colombia, Brasil y Uruguay calculados con cifras al 31 de Agosto de 2015. Argentina al 31 de Diciembre de 2014. GAAPs locales

<sup>2</sup>2,149 almacenes en total, incluyendo droguerías y estaciones de servicio

Tasa de cambio: Promedio anual al 31/12/14 (BRL / US\$: 2.35 – US\$ / ARS: 8.12 – US\$ / COP: 2,002.7)

GPA consolidado

Fuente: IMF. <sup>3</sup>Nielsen: Market share en el canal moderno



# Factores claves de inversión



# 1. Plataforma retail mejor posicionada en Sur América

Sólidas barreras de entrada sustentadas en tamaño y alcance de Grupo Éxito



## Principales Jugadores regionales



Ventas 2014: 17,634  
EBITDA 2014: 1,050  
# Países: 5  
# Almacenes: 350



Ventas 2014: 11,716  
EBITDA 2014: 1,636  
# Países: 6  
# Almacenes: 446

Cifras en US\$ MM



Ventas 2014: 29,874  
EBITDA 2014: 3,020  
# Países: 6  
# Almacenes: 2,999



Ventas 2014: 17,569  
EBITDA 2014: 1,040  
# Países: 2  
# Almacenes: 830



# 1 retailer de alimentos

Líder en segmentos premium, mid-market y descuento

# 1 Ventas no alimentos en hipermercado

#1 retailer de alimentos

# 2 cash & carry y e-commerce

Presencia en 21 de 26 estados

S&P y Fitch confirmaron calificación AA+ de GPA (Sept y Oct. 2015)

Ventas 2014: 33,766  
EBITDA 2014: 2,720  
# Países: 4  
# Almacenes: 2,527

# 1 retailer de alimentos

Líder en alimentos en la región de Córdoba

3<sup>er</sup> operador de real estate más grande del país

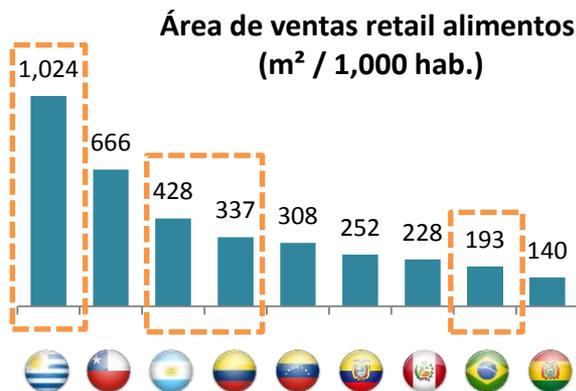
# Indicadores demuestran alto potencial de crecimiento

Grupo Éxito actúa rápida y eficientemente a cambios en la industria

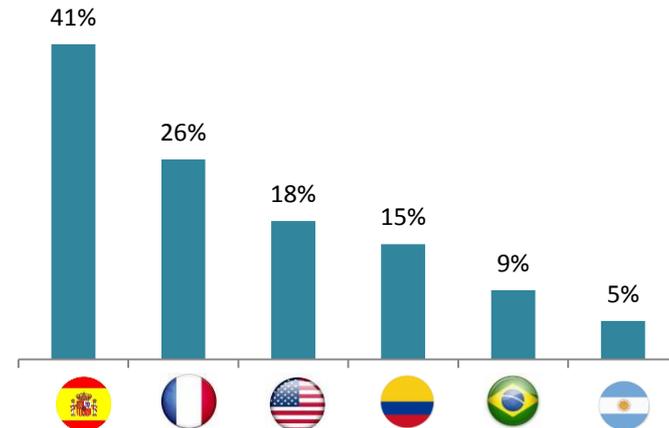


Grupo Éxito está presente en mercados con buenas expectativas a largo plazo soportadas en sólidos drivers de crecimiento

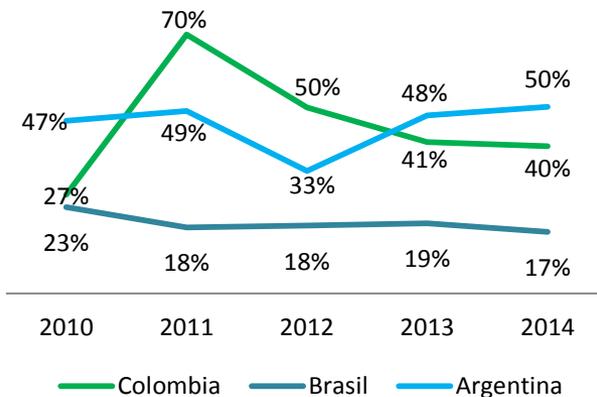
## Espacio de crecimiento en alimentos<sup>1</sup>



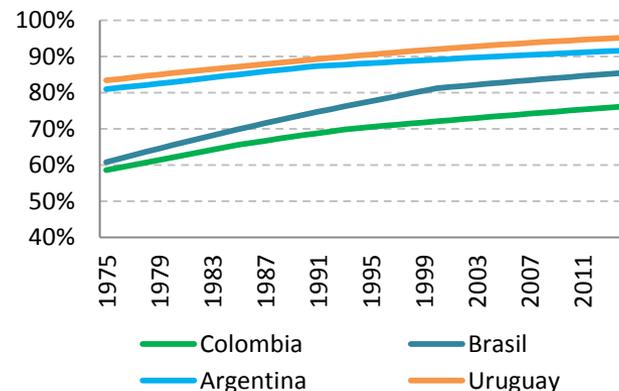
## Baja penetración de marca propia<sup>2</sup>



## Dinámicas ventas de e-commerce<sup>1</sup>



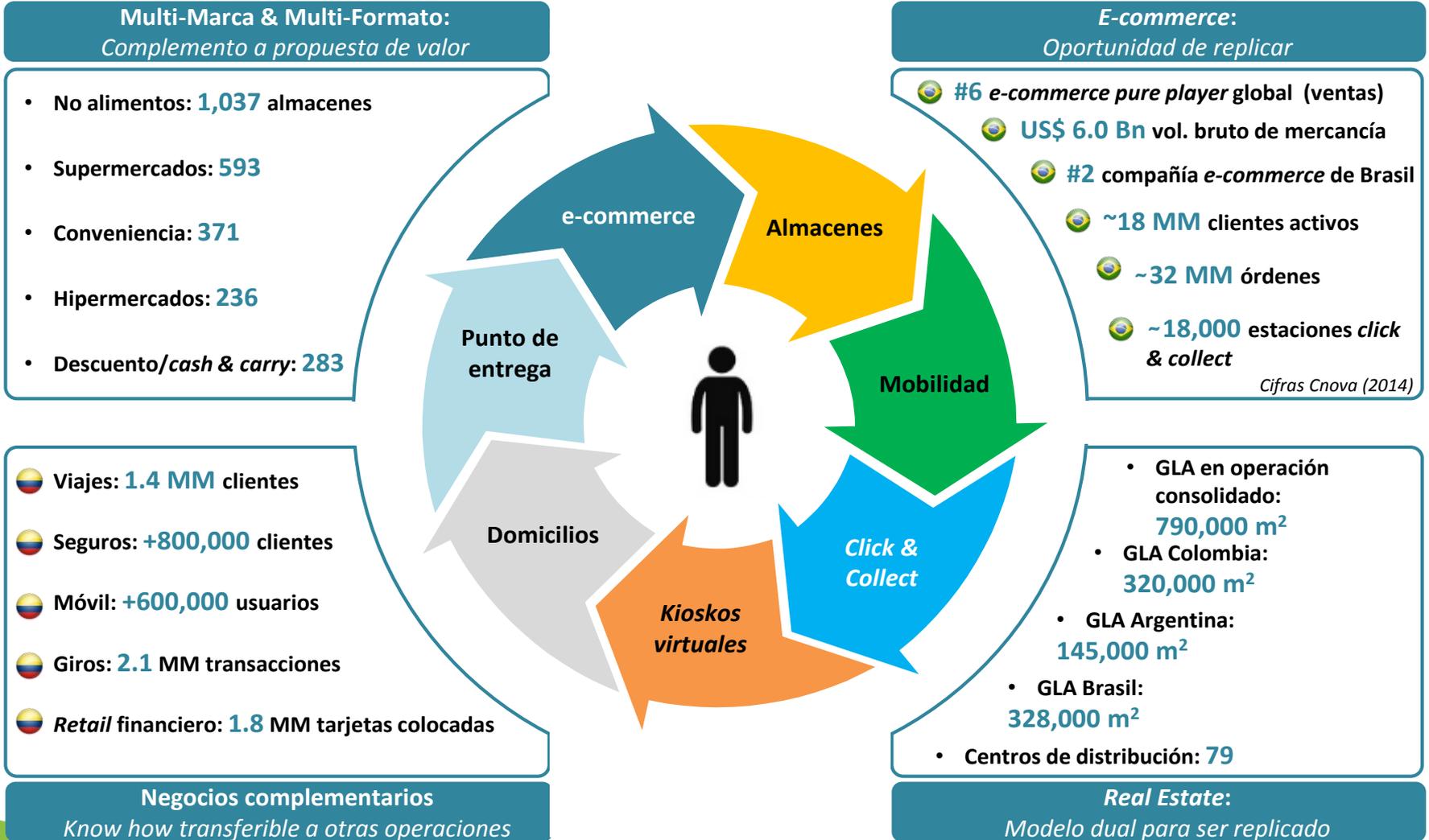
## Altas tasas de urbanización<sup>3</sup>



Fuente: <sup>1</sup>Euromonitor, <sup>2</sup>Nielsen, <sup>3</sup>Banco mundial

## 2. Exitoso modelo omnicanal

Presente para todos los segmentos de clientes en distintos momentos de compra

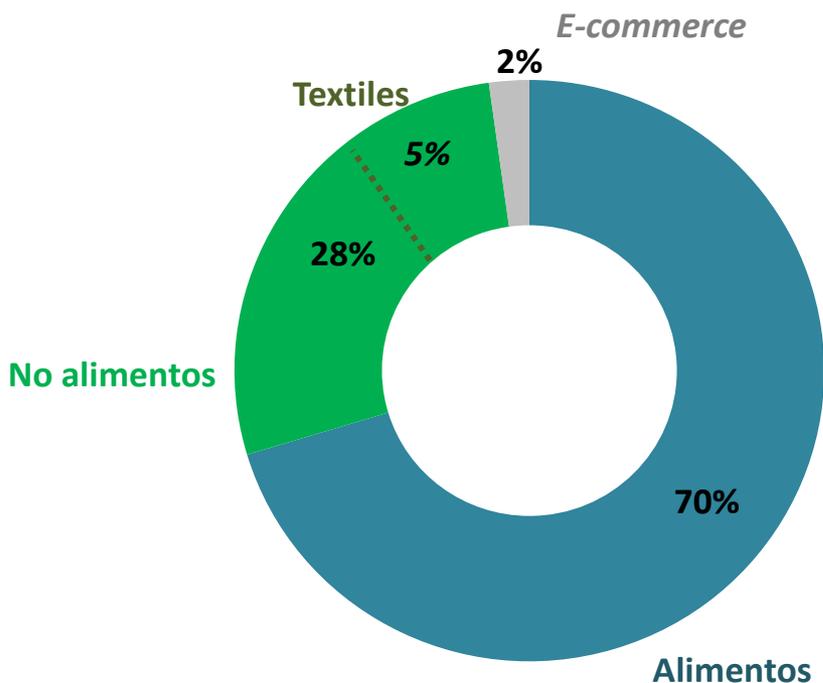


# Participación en los ingresos por unidad de negocio

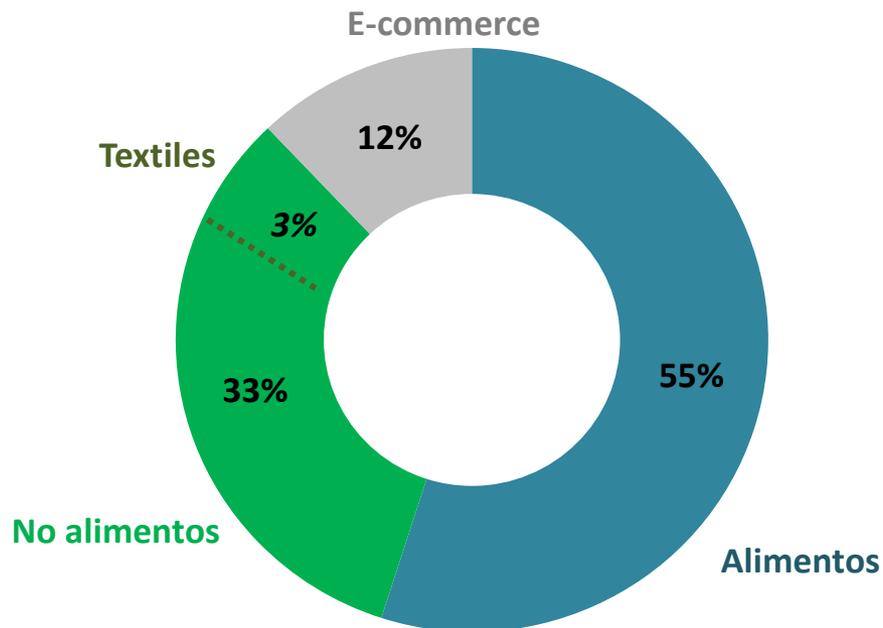
Portafolio diversificado y resiliente



2014



Grupo Éxito hoy



## Aspectos por resaltar

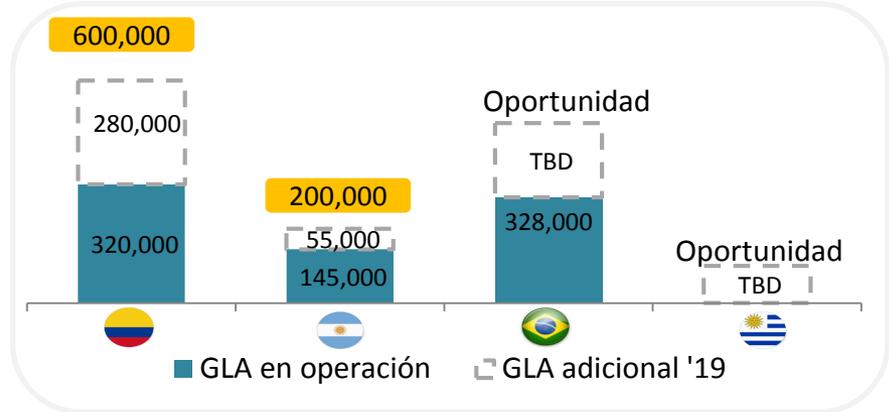
- Grupo Éxito ha evolucionado hacia un portafolio más balanceado como estrategia de largo plazo.
- Categoría de alimentos continúa con alta participación dentro de los ingresos, protegiendo la operación en momentos de desaceleración económica.
- Categoría de no alimentos, con mayores márgenes, apalanca la rentabilidad.

# Modelo de negocio inmobiliario dual

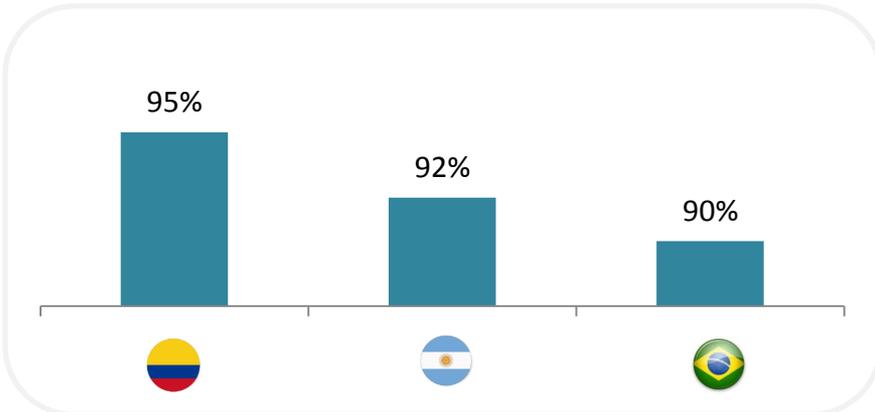
*Alto potencial de generación de valor*

- *Profunda experiencia en toda la cadena de valor: desarrollo, comercialización y operación*
- *Ingresos estables y sostenibles*
- *Gran oportunidad de desarrollar modelo de negocio en Brasil y Uruguay*

## Áreas arrendables (GLA) actuales y esperadas



## Altas tasas de ocupación



## Oportunidad de replicar experiencia

**COP 540,000 MM** en ventas de locatarios

**11** centros comerciales en operación

**17** galerías comerciales

**5,130** locatarios comerciales

**+800** aliados internacionales

**32 MM** tráfico peatonal

**1.7 MM** vehículos/año

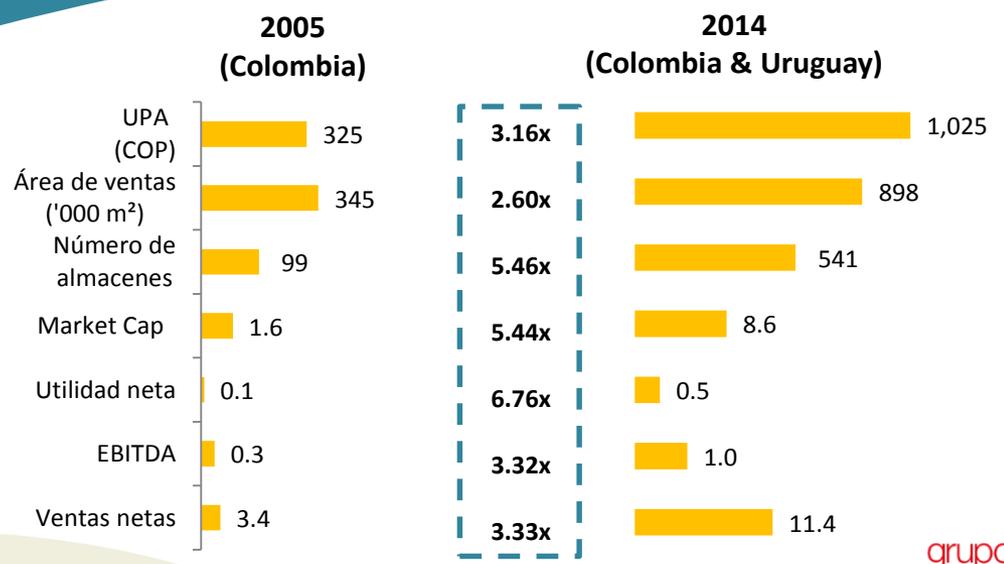


# 3. Estrategia de Crecimiento de Grupo Éxito: "Adquisiciones Estratégicas"

Experiencia en adquisiciones, factor clave para la integración



- Expansión local
- Expansión internacional
- Expansión de formatos
- Adquisición de marcas



Cifras en COP Bn

Fuente: Capital IQ



# Generación de valor a través de la implementación de sinergias

En 4 años la transacción incrementará márgenes en 50 pbs (~US\$ 160 MM)



Liberación de sinergias		Know-how	País experto
<b>Margen en ingresos adicionales</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Cash &amp; Carry</li> <li>Textil</li> <li>Proximidad premium</li> </ul>	<b>20 pbs</b> US\$ 65 MM	Conocimiento en Cash & Carry	Brasil
<b>Sinergias en compras</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Alimentos</li> <li>No alimentos</li> <li>Marcas nacionales</li> <li>Marcas propias</li> </ul>	<b>16 pbs</b> US\$ 50 MM	Modelo de negocio textil para hipermercados	Colombia
		Concepto de proximidad premium diferenciado	Colombia Brasil
<b>Sinergias - costos y CapEx</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Servicios compartidos</li> <li>Gastos de mercadeo</li> <li>Abastecimiento de equipo de mantenimiento</li> </ul>	<b>14 pbs</b> US\$ 45 MM	Conocimiento en proximidad y descuento	Colombia 
		Modelo de negocio inmobiliario dual	Colombia
		Desarrollo acelerado de ventas por canal e-commerce	Brasil
		Programa de fidelización	Colombia

## Comité de sinergias



CEO  
 Presidente de Retail  
 VP de Negocios Internacionales  
 Director de Estrategia



CEO  
 VP de Operaciones  
 CFO  
 Director de Estrategia



Equipo intrarregional de sinergias

### Prioridades

- Selección de firma consultora (**Accenture**)
- Definición de equipos locales
- Ganancias tempranas (proveedores de bases de datos, garantía extendida, estrategias comerciales con proveedores, contratos de IT, fábrica de muebles en Brasil, seguros)
- Búsqueda de nuevas sinergias

## 4. Equipo directivo experimentado

Nuestro equipo directivo tiene un promedio de 15 años de experiencia en retail



Años de experiencia en retail

# Control claro sobre todos los activos adquiridos

Grupo Éxito cuenta con herramientas para ejercer control sobre GPA



Holdco

- Presidente de la junta de la *Holdco* es nombrado por Grupo Éxito.
- Junta directiva incluirá 4 directores, 2 de ellos serán nombrados por Grupo Éxito.
- Decisiones de la junta directiva de la *Holdco* deben ser adoptadas por unanimidad.
- Grupo Éxito tiene casting votes con respecto al equipo directivo, al plan de negocio y a la política de dividendos de GPA.

## Junta directiva

- 11 miembros de junta:
  - 5 independientes
  - 3 nombrados por Grupo Éxito
  - 3 nombrados por Grupo Casino

## Administración

- Con respecto al CEO, Grupo Éxito tiene derecho a:
  - Removerlo en cualquier momento
  - Determinar su compensación
  - Proponer 3 candidatos para su remplazo

## Plan de negocios

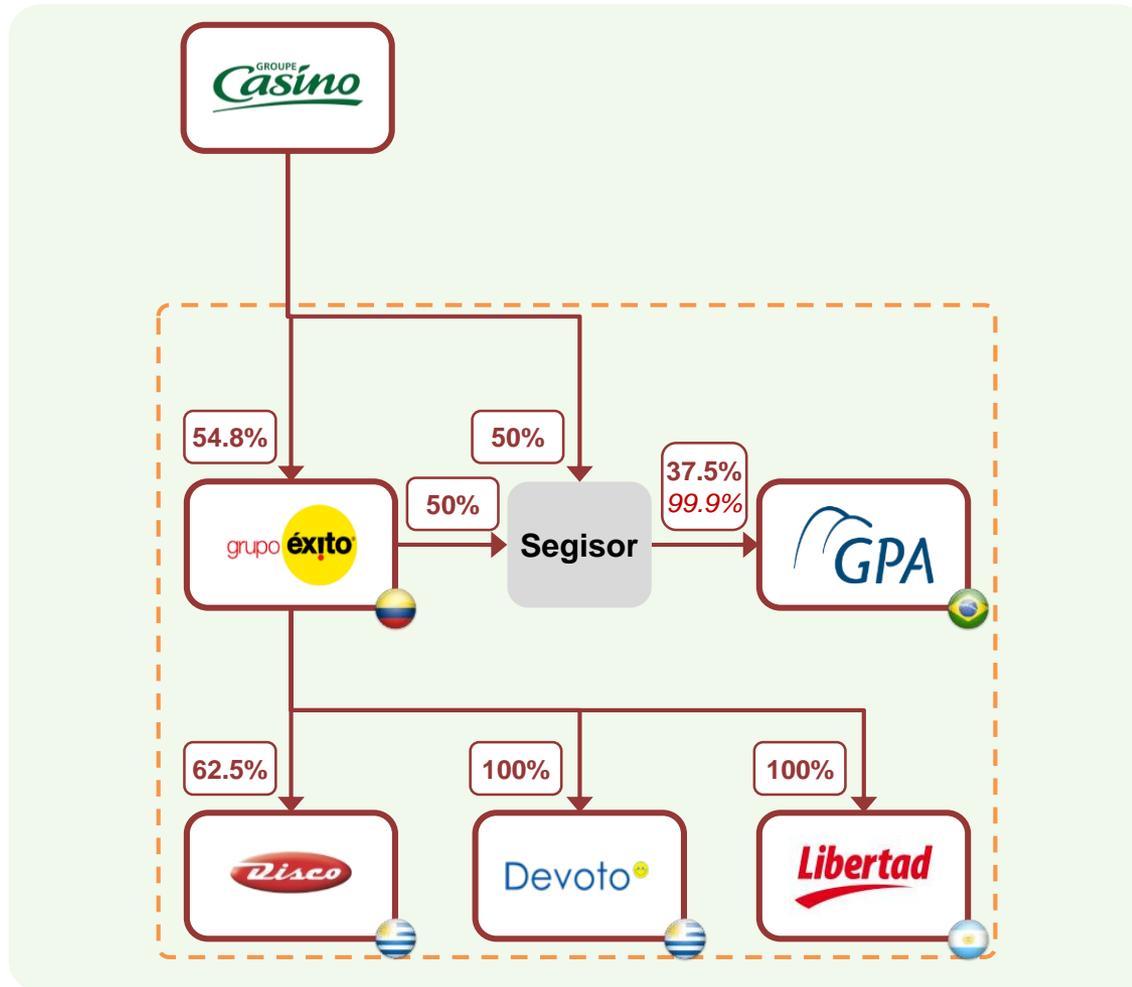
- Grupo Éxito aprueba el presupuesto y el plan de negocios de GPA

## Dividendos

- Grupo Éxito tiene voto decisivo con respecto a la distribución de dividendos de GPA (hasta el 60% de la utilidad del año)

Nivel GPA

# Estructura Societaria



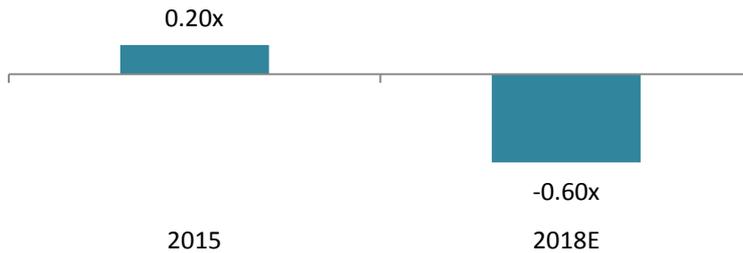
% económico  
% derechos de voto

## 5. Consistencia financiera y de endeudamiento

Niveles razonables de deuda y condiciones favorables de financiación

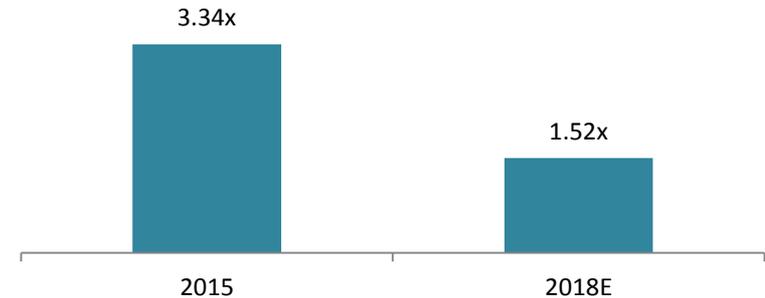


### Deuda neta consolidada/EBITDA (rango)



**Covenant** deuda neta financiera / EBITDA < 3.5x

### Deuda neta Holding/EBITDA (rango)



### Estructura de la deuda

- **Préstamos bancarios:** (Costo inicial de la deuda 6.8%)
  - Aval (COP ~1.4 Bn)
  - Bancolombia (COP ~1.2 Bn)
  - Davivienda (COP ~0.7 Bn)
  - Citibank (COP ~1.2 Bn financiación en US\$)
- **Financiamiento compuesto por 3 tramos:** (75% en COP sin garantías)
  - COP ~1.9 Bn - préstamo a 10 años, 1 año de periodo de gracia
  - COP ~0.4 Bn - Crédito rotativo a 1 año (2016) por hasta COP ~0.5 Bn
  - COP ~2.2 Bn - Crédito puente a 18 meses

*Endeudamiento actual no restringe requerimientos de CapEx para crecimiento orgánico*

### Recientes publicaciones de calificación

- **S&P ratificó calificación AA+ en Septiembre 2015**
  - Bajo nivel de deuda, sólida generación de FCO
  - Manejo conservador de costos, capital de trabajo y CapEx.
  - Posición sólida para enfrentar desafíos macroeconómicos: métricas saludables de deuda (Deuda / EBITDA < 1.5x, FFO / deuda > 45%).
  - Gran posicionamiento de mercado, iniciativas en reducción de costos / alta resiliencia.
  - Resistiría a un eventual *default* de Brasil, debido a alta liquidez y flexibilidad.
  - Buena relación con bancos y acceso a mercado de capitales local.
- **Fitch publicó calificación AA+ en Octubre 2015**
  - Capacidad de conservar estructura de capital conservadora y alta liquidez, aún en condiciones macroeconómicas desafiantes.
  - Liderazgo en el sector, diversificación y buen manejo crediticio.
  - Poder de negociación con proveedores permite buena generación de flujo de caja.

### Acciones clave

- Mantener expansión del 5% en almacenes, concentrado en formatos de mejor desempeño (Premium, Cash & Carry, Conveniencia).
- **Remodelación Hipermercados:** (22 hasta ahora + 27 Super, 10-20 más antes de final de año).
- **Premium:** foco en mayor competitividad y dinámica promocional con el fin de aumentar cuota de mercado.
- **Fortalecimiento del posicionamiento de Assaí:** formato estratégico para enfrentar un ambiente desafiante.
- **No alimentos:** reducción de 10.000 empleados de la base para buscar mayor eficiencia, renegociación de arriendos, reducción gastos de mercadeo y cierre de 20 tiendas no rentables.

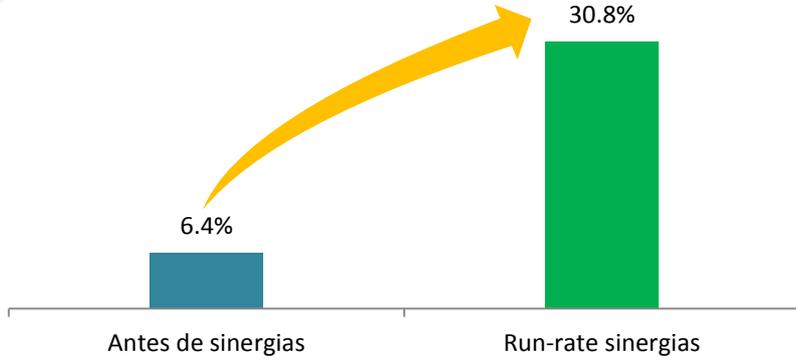


# Impacto positivo en indicadores de rentabilidad

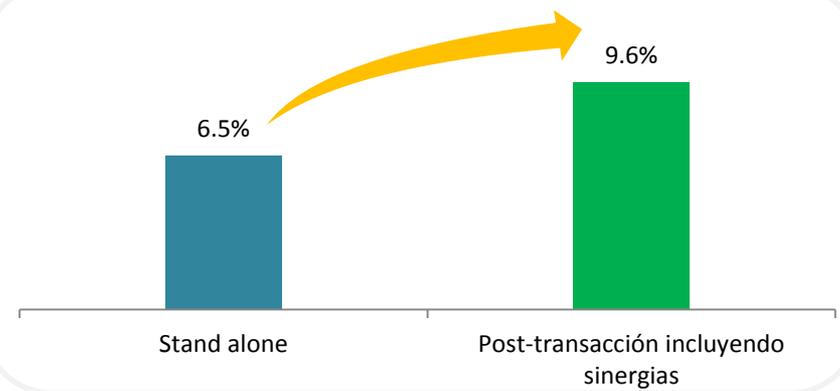
Potencial de valor en múltiplos versus comparables



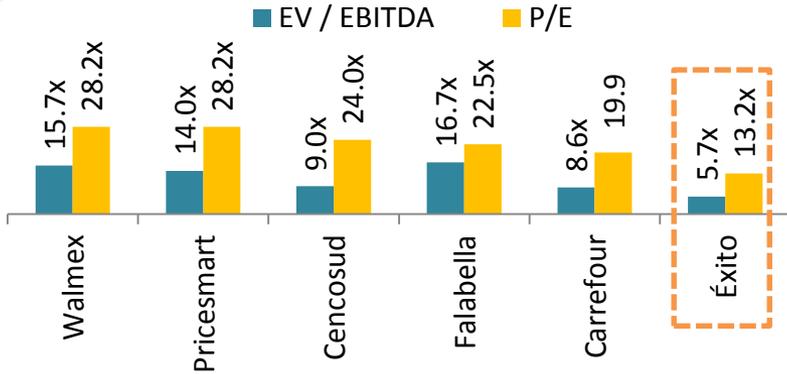
## Evolución esperada UPA (plan a 4 años)



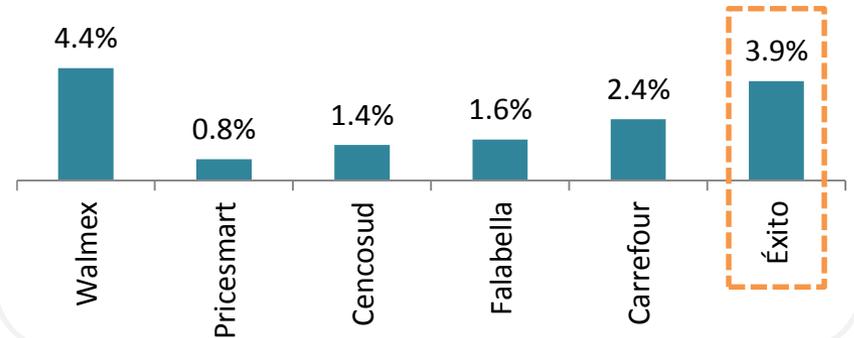
## Impacto esperado en ROE (plan a 4 años)



## EV/EBITDA y P/E



## Dividend Yield



# Próximas oportunidades para Grupo Éxito



## Declaraciones sobre el futuro

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



[www.grupoexito.com.co](http://www.grupoexito.com.co)  
[exitoinvestor.relations@grupo-exito.com](mailto:exitoinvestor.relations@grupo-exito.com)

Tel +574 3396560

Contacto: Maria Fernanda Moreno R  
Directora de Relación con Inversionistas



El Reconocimiento IR otorgado por la Bolsa de Valores de Colombia S.A. no es una certificación sobre la bondad de los valores inscritos ni sobre la solvencia del emisor. Así mismo, no implica una certificación sobre la calidad y veracidad del contenido, sólo denota una verificación sobre la existencia de la información en el sitio web del emisor.