



Reorganização das operações de Via Varejo e Cnova Brasil
8 de agosto de 2016

As afirmações prospectivas contidas nesta apresentação se baseiam nas hipóteses e perspectivas atuais da administração da Companhia que poderiam ocasionar variações materiais entre os resultados, performance e eventos futuros. Estas perspectivas incluem resultados futuros que podem ser influenciados por resultados históricos, investimentos. Os resultados reais, desempenho e eventos podem diferir significativamente daqueles expressos ou implicados por essas afirmações, como um resultado de diversos fatores, tais como condições gerais e econômicas no Brasil e outros países; níveis de taxa de juros e de câmbio, renegociações futuras ou pré-pagamento de obrigações ou créditos denominados em moeda estrangeira, mudanças em leis e regulamentos e fatores competitivos gerais, em base global, regional ou nacional.

Visão geral da transação

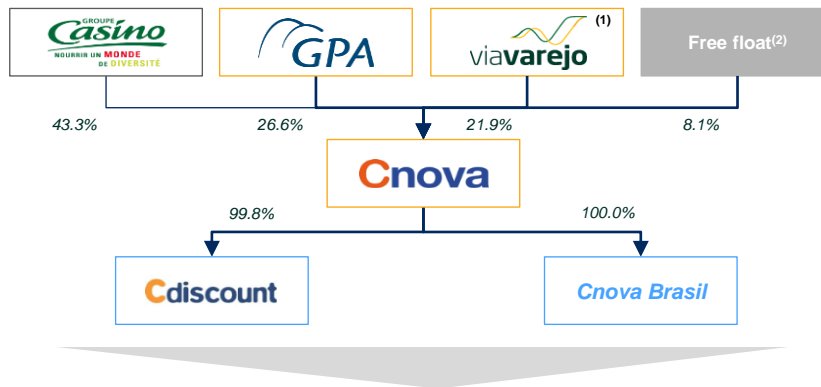
DESTAQUES DA TRANSAÇÃO

- Reorganização: os negócios da Cnova Brasil serão integrados na Via Varejo para criar a varejista multicanal líder no mercado brasileiro não-alimentar
- Como contrapartida à transação, Via Varejo entregará para Cnova N.V. (i) as ações de Cnova N.V. detidas por Via Varejo (participação de 21,9%) e (ii) um montante de R\$ 16 milhões.
- Não haverá alteração na estrutura societária de Via Varejo – não haverá diluição dos acionistas existentes

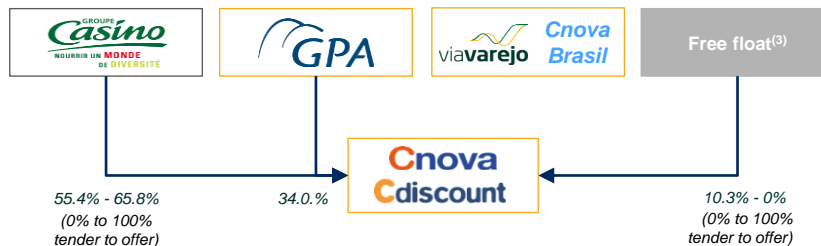
CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

- **Equity value:**
 - Cnova Brasil: R\$ 1.602 milhões
 - 99% ações de Cnova N.V. e 1% pagamento em dinheiro
- **Avaliação do valor de Cnova Brasil:**
 - Valor do negócio: R\$ 2.697 milhões
 - Múltiplos de venda implícitos:
 - 2017e: 0,43x
 - 2018e: 0,35x

ESTRUTURA ATUAL



ESTRUTURA FINAL



(1) De titularidade do GPA (43,3%), da Família Klein (27,3%) e ações em circulação (29,3%); (2) Incluindo a participação de 1,4% detida pelos fundadores (1,9% após o cancelamento das ações), (3) 0,15% inicialmente detida pelo Exito na Cnova passaria a ser de 0,19% após o cancelamento das ações

■ Companhia fechada
■ Companhia aberta
X% Interesse econômico

Uma operação com forte racional estratégico para Via Varejo



1

Criação do player integrado multicanal líder do Brasil com maior competitividade e flexibilidade de modelo que combina propostas de lojas físicas e comércio eletrônico em uma indústria em transformação

2

Sinergias relevantes identificadas com alavancagem dos pontos fortes da companhia integrada: sinergias logísticas, comerciais, de capital de giro e de custos

3

Melhoria na expectativa de crescimento e rentabilidade de Via Varejo com pouco impacto no balanço

4

Simplificação da gestão dos negócios

5

Alto padrão de governança corporativa, conduzido por comitês independentes e aprovação final por acionistas minoritários

1 Criação do player integrado multicanal líder no Brasil

Varejista multicanal líder no mercado brasileiro não-alimentar

- Criação do líder varejista integrado de lojas físicas e online do setor não-alimentar no mercado brasileiro com R\$ 26-28 bi¹ em vendas
- Fortalecimento do perfil do negócio, com pleno alinhamento da força de vendas e criação de uma rede Click & Collect perfeita
- Melhor posicionamento para o longo prazo no setor varejista com o fortalecimento dos canais de dispositivos móveis e online
- Estratégia comercial unificada na oferta de produtos, precificação, promoções e canais varejistas
- Melhoria da experiência de consumo gerando aumento de satisfação, fidelidade e suporte de clientes

Reorganização do comércio eletrônico com alto potencial de criação de valor

- Impulsionado por uma forte lógica industrial e criação de sinergias através da reorganização das operações no Brasil
- Aprimoramento do modelo de negócios para melhor enfrentar o ambiente de negócios desafiador
- Melhor posicionado para “calibrar” as vendas e margens vis-à-vis às lojas físicas e canal online
- Redução dos custos de logística reversa e complexidade associados às operações online, por possibilitar devoluções nos pontos físicos de venda

Player integrado com maior vantagem competitiva

- Modelo multicanal provendo não apenas melhoria da competitividade de cada canal individual, mas também uma proposta verdadeiramente multicanal, em linha com as tendências do mercado
 - Modelo de lojas físicas com uma rede já estabelecida de lojas e ampla base de clientes
 - Modelo online com maior perspectiva de crescimento futuro
- Combinação das estratégias de marketing aumentando a eficácia dos investimentos em mídia
- Aumento da base de clientes para fornecer serviços financeiros

Sinergias relevantes com alavancagem dos pontos fortes da companhia integrada

| Sinergias | Implementação das iniciativas | Realização prevista ⁽¹⁾ | One-time | Run-rate ⁽²⁾ |
|---|--|---|------------------|-------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sinergias de capital de giro <ul style="list-style-type: none"> – Otimização dos estoques duplicados resultando na redução da necessidade financeira associada ao capital de giro | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Otimização de estoque: Implementação integral até o final de 2016 ▪ Impacto financeiro: Assim que a otimização de estoque for implementada | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Impacto <i>one-time</i> da otimização de estoque esperado até o fim de 2016 ▪ <i>Run-rate</i> alcançada em 2017 para impacto financeiro | ~ R\$325 milhões | ~ R\$ 245 milhões |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sinergias na cadeia de suprimentos / logística <ul style="list-style-type: none"> – Eficiência do custo de transporte – Otimização do processo de compras – Compartilhamento de centros de distribuição – Racionalização da organização | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Implementação integral até o final de 2016 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Run-rate</i> alcançada em 2017 | | |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sinergias de vendas <ul style="list-style-type: none"> – Aceleração do Click & Collect – Redução dos índices de ruptura – Benefícios no marketing multicanal – Implementação de quiosques | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Click & Collect : Implementação integral até o final de 2016 ▪ Redução dos índices de ruptura, marketing otimizado e <i>omni-channel</i>: A partir do primeiro dia ▪ Implementação de quiosques: Durante 2017 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Run-rate</i> alcançada em 2017 para o Click & Collect, índices de ruptura e marketing ▪ <i>Run-rate</i> alcançada em 2018 para os quiosques | | |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sinergias de custos <ul style="list-style-type: none"> – Redução dos custos de processos cíveis com clientes na Cnova Brasil – Racionalização da sede da Nova | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Processos cíveis: A partir do primeiro dia ▪ Sede e despesas gerais: Implementação integral até o fim de 2016 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Run-rate</i> alcançada em 2017 | | |

Comitê de Integração já instalado para monitorar a implementação das sinergias

3 Impactos pro forma – Reduzido impacto no balanço

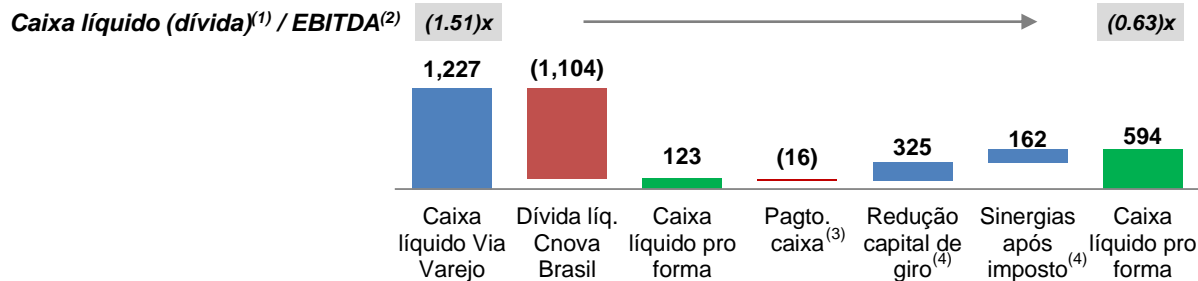
Desembolso limitado de caixa

- Desembolso de caixa limitado a R\$ 16 milhões
- Somente 1% da contrapartida em caixa

Impacto no balanço controlado

- Aumento da dívida líquida financeira consolidada após a integração da Cnova Brasil compensado substancialmente pela imediata redução da necessidade de capital de giro na conclusão da operação:
 - Otimização do capital de giro graças à redução dos estoques duplicados entre Cnova Brasil e Via Varejo

Dívida pro forma- posição em 30/06/2016 (R\$ mi)



(1) Dívida exclui CDCI.

(2) EBITDA 2016e da Via Varejo de BRL813m de acordo com consenso de analistas. EBITDA combinado de BRL940m incluindo run-rate de sinergias estimadas.

(3) Representa contrapartida em caixa pelo equity de Cnova Brasil.

(4) Assume captura de sinergias após imposto (34%) em run-rate, incluindo sinergias financeiras, para fins ilustrativos. Sinergias estimadas pelos times da administração de Via Varejo e Cnova.

4 Simplificação da gestão de negócios

Pré-transação

- Complexidade na tomada de decisões comerciais no dia-a-dia
- Equipe dedicada a garantir o cumprimento do (“antigo”) Acordo Operacional reduz a agilidade e eficiência do processo decisório

Reorganização

Pós-transação

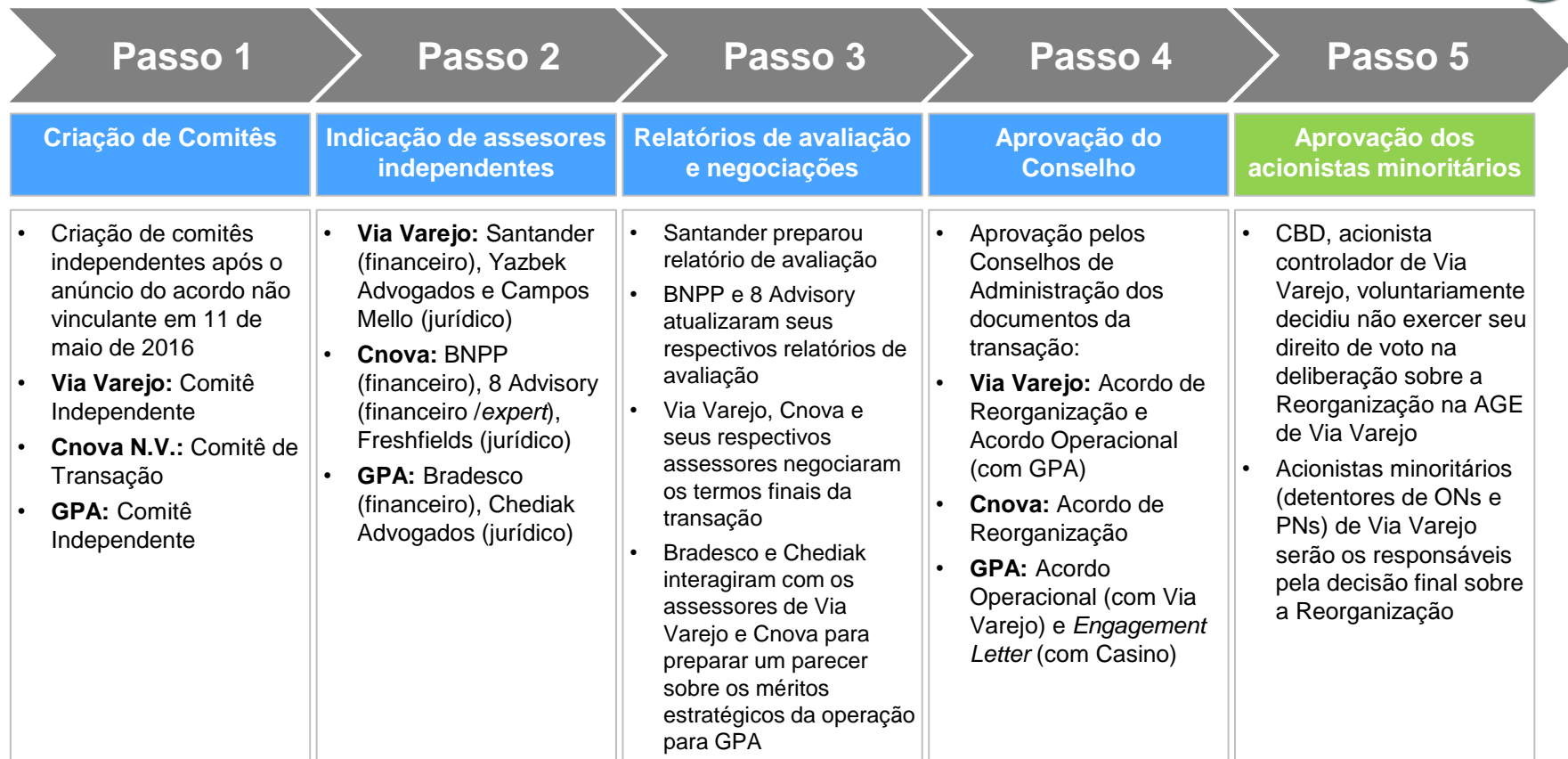
- Simplificação do processo decisório permitindo maior eficiência
- Decisões comerciais feitas à luz de um racional estratégico multicanal, centrado no cliente
- Aprimoramento da estrutura societária e de governança corporativa
- Novo Acordo Operacional simplificado entre Via Varejo e GPA para alinhamento comercial e estratégico das suas atividades

Alto padrão de governança corporativa, conduzido por comitês independentes e aprovação final por acionistas minoritários



- Processo da transação conduzido por Via Varejo, Cnova e GPA
- Governança da operação voltada a garantir a independência do processo decisório pelos comitês independentes
- Foco na preservação dos interesses dos acionistas minoritários das sociedades envolvidas no processo
- GPA não exercerá seu direito de voto na AGE para garantir independência no processo de aprovação
- Apoio do Casino à transação

Alto padrão de governança corporativa, conduzido por comitês independentes e aprovação final por acionistas minoritários (cont.)



HOJE

- Revisão e aprovação pelo Conselho de Administração da Via Varejo com base na recomendação do Comitê Independente
- Revisão e aprovação pelo Conselho de Administração de Cnova
- Revisão e aprovação pelo Conselho de Administração do GPA com base na recomendação do Comitê Independente (Reorganização e Acordo Operacional)

3T / 4T 2016

- **Assembleia de Acionistas de Via Varejo**
- Assembleia de Acionistas de Cnova N.V.
- Implementação da Reorganização

Comitê de Sinergias já instalado garantirá a rápida implementação das sinergias