

En el segundo trimestre del año, Grupo Éxito creció sus ingresos consolidados en **27,6%** y alcanzó **\$4,7 billones de pesos**.

Durante este trimestre, Grupo Éxito tuvo un aumento del EBITDA recurrente del **21%**, con un margen del **7,9%**, resultado del buen desempeño comercial y de las eficiencias operacionales en los tres países en donde tiene presencia.

La Compañía registró una utilidad neta consolidada de **\$62.264 millones de pesos** con un crecimiento de **22,7%**.

El fortalecimiento de la estrategia omnicanal en Colombia permitió que los canales de comercio electrónico crecieran el **17%** sus ventas, el **36,2%** sus órdenes (un total de **5,7 millones de despachos**) y alcanzaran una participación del **12,1%** sobre el total de las ventas del país durante el primer semestre del año.

Grupo Éxito continúa implementando acciones en favor del cuidado y conservación de ecosistemas. A la fecha sus clientes han donado más de **300.000 árboles** para recuperar ecosistemas y cuencas estratégicas.

Iniciando el tercer trimestre del año, la marca Éxito abrió el primero de los seis almacenes adquiridos a La 14, Éxito Wow Tuluá. Así Grupo Éxito continúa impulsando la recuperación del empleo en la región. Al iniciar la operación de los almacenes adquiridos serán más **5.200 colaboradores(as)** vinculados directamente a la Compañía en el Valle del Cauca y además ya son más de **2.200** los empleos generados a través de **53** proveedores provenientes de La 14 que ahora están codificados en nuestras tiendas.

A través de la Fundación Éxito la Compañía continúa impulsando la lactancia materna como acto de amor y nutrición, en mayo en la #Lactatón este mensaje llegó a más de **13 millones de personas** en las redes sociales.

- *En el segundo trimestre del año, Grupo Éxito tuvo ingresos consolidados por **\$4,7 billones de pesos**, impulsados por un aumento del **28,1%** de las ventas netas consolidadas. El EBITDA recurrente aumentó un **21,0%**, con un margen del **7,9%**, resultado de las eficiencias operacionales, el excelente desempeño comercial del negocio de retail y la recuperación del negocio inmobiliario.*
- *Los formatos innovadores continúan siendo una importante palanca de diferenciación y competitividad; Éxito Wow representó el **30,2%** de las ventas totales de la marca; Carulla FreshMarket el **46,6%**; Super Inter Vecino el **57,4%** y Surtimayorista participó ya con el **5,3%** de las ventas totales de la operación en Colombia en el segundo trimestre.*
- *En el primer semestre del año, las ventas de los canales de comercio electrónico en Colombia alcanzaron **\$822.000 millones de pesos** y ya representan el **12,1%** de las ventas totales de la Compañía. En lo que va del año se han completado cerca de **5,7 millones de órdenes**, lo que representa un crecimiento del **36,2%** vs el mismo periodo del año anterior.*
- *El aumento de tráfico a los centros comerciales continuó contribuyendo al resultado del negocio inmobiliario. La tasa de ocupación de los centros comerciales alcanzó en el segundo trimestre el **93,1%** en Colombia y **88%** en Argentina.*
- *El consumo interno estable de Uruguay se reflejó en un crecimiento en ventas del **7,2%** en moneda local con un incremento del EBITDA recurrente del **23,4%** en COP, resultado de una mayor productividad y un estricto control de los gastos.*
- *Las tiendas Disco y Devoto que operan bajo el modelo fresh market participaron con el **50,5%** sobre el total de las ventas, creciendo **5,8** puntos porcentuales más que las tiendas no reformadas.*

- En Argentina, las ventas de Grupo Libertad en moneda local crecieron el **78,7%**, superando la alta inflación, beneficiadas por la reactivación económica y el desempeño positivo del negocio inmobiliario.

Resultados consolidados del Grupo Éxito (Colombia, Uruguay y Argentina)

La operación de los tres países en donde Grupo Éxito tiene presencia se mantiene sólida, favorecida por las eficiencias operacionales en todos los países, con gastos que crecen por debajo de las ventas en el caso de Colombia y Argentina. La consistente contribución del *retail* continúa apalancando los resultados, así como el aumento del tráfico a los centros comerciales que benefició el negocio inmobiliario con un incremento en sus ingresos. Los ingresos consolidados del trimestre alcanzaron **\$4,7 billones de pesos**, lo que representó un crecimiento del **27,6%** frente al mismo periodo en 2021. La participación consolidada en los tres países de los canales de comercio electrónico alcanzó el **9,9% de las ventas totales**.

Durante el segundo trimestre de 2022, Grupo Éxito registró un EBITDA recurrente consolidado de **\$370.917 millones**, creciendo un **21,0%** con un margen de **7,9%**.

“La consistencia en la estrategia de innovación, el fortalecimiento del modelo omnicanal y la inversión en los formatos diferenciales (Éxito Wow, Carulla FreshMarket y Super Inter Vecino) apalancaron de forma importante los resultados del trimestre, obteniendo un incremento consolidado en ventas del 28,1% en ventas. Seguiremos invirtiendo en innovación social y ambiental, transformación tecnológica y alternativas que fortalezcan la experiencia del cliente. Creemos en la generación de empleo como motor de desarrollo, con la apertura de nuestro primer almacén adquirido a La 14 en Tuluá seguimos impulsando el progreso de las regiones, codificamos 53 proveedores que anteriormente vendían sus productos a esa cadena y que ya están generando más de 2.200 empleos en el Valle del Cauca. Al iniciar la operación de los almacenes de La 14 adquiridos serán más 5.200 los colaboradores(as) vinculados directamente a la Compañía en la región. Continuaremos nutriendo de oportunidades a Colombia, aportando al crecimiento y bienestar de nuestra infancia y contribuyendo a cuidar el planeta y nuestros ecosistemas”, afirma Carlos Mario Giraldo, Presidente de Grupo Éxito.



Resultado consolidado de Grupo Éxito Cifras expresadas en millones de pesos colombianos

	Trimestre 2 - 2022			% Var sin efecto Tasa de cambio
	2022	2021	% Var COP	
Ventas	4.530.238	3.536.415	28,1%	26,1%
Ingresos Operacionales	4.717.215	3.696.687	27,6%	25,7%
Utilidad Bruta	1.186.872 25,2%	959.633 26,0%	23,7%	21,2%
Gastos O&AV	-960.123 20,4%	-788.691 21,3%	21,7%	20,0%
Utilidad Operacional Recurrente	226.749 4,8%	170.942 4,6%	32,6%	26,7%
EBITDA Recurrente	370.917 7,9%	306.557 8,3%	21,0%	17,5%
Utilidad Neta Grupo Exito	62.264 1,3%	50.744 1,4%	22,7%	13,7%

Colombia mantiene su crecimiento en ventas, producto de su buen desempeño comercial, la consistencia en su estrategia omnicanal, la rentabilidad de sus formatos innovadores y la contribución del negocio inmobiliario

La operación en Colombia representó cerca del **75%** de las ventas netas consolidadas en el segundo trimestre del año, totalizando más de **\$3,3 billones de pesos** con un crecimiento de doble dígito en los últimos trimestres, **27,0%** vs el mismo trimestre del año anterior. Este es el resultado de la rentable contribución de los formatos innovadores, el fuerte dinamismo comercial del trimestre y la recuperación del tráfico en los centros comerciales y almacenes que benefició al negocio inmobiliario y continúa apalancando los ingresos de la Compañía.

La participación de las ventas a través de canales de comercio electrónico se mantiene en doble dígito en el acumulado del primer semestre del año (**12,1%**), la Compañía continúa fortaleciendo su apuesta por la última milla y crece permanentemente en despachos a domicilio. En lo que va del año se han completado cerca de **5,7 millones de órdenes**, lo que representa un crecimiento del **36,2%** vs el mismo periodo del año anterior. Asimismo, continúa consolidándose el servicio “Compra y Recoge” que durante el primer semestre tuvo una participación del **26%** sobre el omnicanal y ha completado más de **580 mil órdenes**.

El EBITDA recurrente de la operación en Colombia fue de **\$289.657** millones de pesos, **17,2% más** comparado con el mismo periodo del 2021, producto de la sólida contribución del *retail* y las eficiencias operacionales.

Los formatos innovadores continúan siendo un eje de rentabilidad de la Compañía, sus resultados sobresalientes vs tiendas no reformadas así lo comprueban:

- **Éxito Wow** con **20** tiendas en el país, representó el **30,2%** de las ventas totales de la marca en el trimestre.
- **Carulla FreshMarket** con **22** almacenes bajo este formato, registró el **46,6%** de las ventas totales de la marca en este periodo.
- **Super Inter Vecino** con **29** tiendas bajo su formato innovador “Vecino” ya representa el **57,4%** de las ventas totales de la marca en el trimestre,
- **Surtimayorista**, la marca del formato *cash and carry*, completó **41** dependencias, **38** almacenes y **tres** bodegas comerciales. El formato participó con el **5,3%** de las ventas totales de la operación en Colombia.

En sintonía con su propósito superior “Nutrimos de oportunidades a Colombia”, la Compañía, con la innovación como motor transversal, continúa trabajando en la conservación de la biodiversidad, la promoción del empleo y la reconstrucción del tejido social

- Reafirmando su compromiso con el cuidado y conservación de la biodiversidad, **Grupo Éxito, en alianza con Celsia, se comprometió a sembrar**, con sus colaboradores(as), proveedores(as), clientes(as) y aliados(as), 1 millón de **árboles** de especies nativas durante el año. La Compañía cerró el trimestre con más de **300.000 árboles donados**, lo que significa que ha cumplido el **30% de la meta** en tres meses.
- La Compañía continúa trabajando hacia el objetivo de lograr la **primera generación cero desnutrición crónica en Colombia**. Durante el segundo trimestre del año tuvo lugar la **#Lactatón**, una iniciativa de la Fundación Éxito con la que más de 13 millones de personas se unieron en redes sociales para promover la lactancia materna como un acto de amor y nutrición.

Uruguay continúa como la operación más rentable de la región, mantiene el crecimiento de su rentabilidad con una sólida contribución de su formato *fresh market*

A pesar de la ralentización de la economía del país debido a la finalización de la temporada turística, Uruguay se mantiene como la operación más rentable del Grupo. Durante el segundo trimestre del año registró un crecimiento en ventas del **7,2%** en moneda local respecto al mismo periodo del 2021 y participó con el **17%** de las ventas totales del Grupo. El formato *fresh market* mantiene una sólida participación sobre las ventas totales, llegando al **51,3%** en el primer semestre del año, con un crecimiento de **9,5** puntos porcentuales por encima de las tiendas no renovadas. La estrategia omnicanal sigue siendo una prioridad, las ventas a través de los canales de comercio electrónico y directo alcanzaron una participación del **2,7%** en el semestre, el servicio **Compra y Recoge** ya está disponible en **44** tiendas y completó más de **21.000** órdenes, **10,4%** más que el primer semestre del 2021. El EBITDA recurrente creció **23,4%** en el trimestre y alcanzó un margen del **9,5%** sobre los ingresos de la operación de Uruguay, gracias a eficiencias operacionales y al estricto control de los gastos.

En Argentina la rentabilidad subió como resultado del buen desempeño comercial y el impacto positivo del negocio inmobiliario que crece consistentemente

La operación en ese país registró un crecimiento de las ventas del **78,7%** en moneda local en el trimestre, superior a los altos niveles de inflación que alcanzaron el **62,1%**. El negocio inmobiliario se vio beneficiado por el aumento del tráfico a los centros y galerías comerciales que se reflejó en el aumento de los ingresos de este negocio. El buen desempeño comercial impactó positivamente el negocio del *retail* impulsado por las ventas de las tiendas *fresh market* que crecieron el **59,7%** vs el mismo periodo del 2021 y participan con el **29%** de las ventas totales del formato hipermercado. Los canales de comercio electrónico y directo representaron el **3,4%** de las ventas totales del trimestre en este país. El negocio inmobiliario mantuvo niveles de ocupación del **88%** beneficiando el margen EBITDA que en este período cerró en **1,8%**.

[Descargue aquí el kit de prensa](#)