

En el tercer trimestre del año, Grupo Éxito continuó con un sólido crecimiento de sus ingresos consolidados en 22,6% y alcanzó \$5.1 billones de pesos, explicado por un crecimiento del negocio *retail* y el inmobiliario

En Colombia, el crecimiento de las ventas de Grupo Éxito superó ampliamente la inflación total. Gracias a un esfuerzo interno y a las compras anticipadas, los precios de alimentos crecieron 5,7 puntos porcentuales por debajo de la inflación de alimentos del país

En lo corrido del año las ventas en Colombia ascendieron a los \$10.2 billones de pesos; los canales de comercio electrónico mantuvieron su crecimiento en ventas con un 19,1%; por su parte los formatos innovadores, liderados por Exito Wow y Carulla FreshMarket, ya representan el 38,4% de las ventas

Durante este trimestre, el EBITDA recurrente consolidado fue de \$ 398.998 millones de pesos, creciendo un 12,9%, resultado del buen desempeño de los formatos innovadores, la continua adopción de nuestras plataformas digitales, las entregas a domicilio y el negocio inmobiliario

Los productos “Insuperables” que garantizan el precio más bajo del mercado, crecieron sus ventas el 31,8% y representaron el 4,0% de las ventas del Grupo en Colombia

“Puntos Colombia” sigue consolidándose como el programa de fidelización líder del mercado colombiano, ofreciendo cada vez más opciones de redención en productos y servicios a sus más de seis millones de clientes con Habeas data

Tres de los almacenes adquiridos, antes operados por La 14, fueron abiertos en Tuluá, Jamundí y Cartago y de esta manera se continúa impulsando la recuperación del empleo y de la actividad de los proveedores en la región del Valle del Cauca.

- *En el tercer trimestre del año, Grupo Éxito tuvo ingresos consolidados por \$5.1 billones de pesos, creciendo un 22,6%, fruto del buen resultado en ventas, las cuales crecieron un 23,1%, gracias a al desempeño de los formatos innovadores, la dinámica de las plataformas digitales y los negocios complementarios, de manera especial el inmobiliario.*
- *En Colombia, el crecimiento de las ventas del Grupo Exito superó ampliamente la inflación general. Gracias a un esfuerzo interno y a las compras anticipadas, los precios de alimentos crecieron 5,7 puntos porcentuales por debajo de la inflación de alimentos del país.*
- *El negocio inmobiliario continuó contribuyendo al resultado consolidado. La tasa de ocupación de los centros comerciales alcanzó en el tercer trimestre un 96.3% en Colombia y 90,3% en Argentina.*
- *En Colombia los formatos innovadores como Éxito Wow, Carulla FreshMarket, SuperInter y Surtimayorista aportaron el 39% sobre las ventas totales de la operación en el país.*
- *Las ventas de los canales de comercio electrónico en Colombia crecieron un 23,2% en el trimestre y mantiene el índice de participación en las ventas totales de la*

compañía, que es alrededor del 12%. La Compañía registró una utilidad neta consolidada de \$49.937 millones de pesos, afectada por el comparativo en la tasa de impuestos, los ajustes por inflación en Argentina y el efecto natural del incremento en las tasas de interés en Colombia.

- En Uruguay los ingresos crecieron un 11,7% en moneda local, con un mejor desempeño en ventas impulsadas por el resultado de los FreshMarket en ese país que representaron el 51.5% de las ventas .
- En Argentina, el negocio inmobiliario y el nuevo formato mini Mayorista fueron importantes palancas de los resultados del trimestre, con ventas creciendo el 131,6% en moneda local.
- Más de 470.000 árboles donados por clientes, empleados, proveedores y aliados, y cerca de 265.000 árboles sembrados como resultado de #UnÁrbolALaVez iniciativa de Grupo Éxito y Celsia para aumentar la cobertura forestal, restaurar las cuencas hidrográficas del país y proteger su biodiversidad.

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

Los ingresos netos consolidados crecieron un 22,6%, llegando a los \$5.1 billones de pesos en el tercer trimestre. Este resultado es producto del buen resultado en ventas, las cuales crecieron un 23,1% gracias al desempeño de los formatos innovadores, la omnicanalidad y de los negocios complementarios los cuales crecieron el 11,7%, impulsados de manera especial por el negocio inmobiliario. En lo que va corrido del año los ingresos operacionales ascendieron a \$14.4 billones de pesos, con un crecimiento de 23,5%.

Durante este trimestre, el EBITDA recurrente fue de \$ 398.998 millones de pesos, creciendo un 12,9%, resultado del buen desempeño de los formatos innovadores en Colombia, Uruguay y Argentina, y de la mejora del negocio inmobiliario en Colombia y Argentina

La Compañía registró una utilidad neta consolidada de \$49.937 millones de pesos, la cual se vio afectada por el incremento en las tasas de interés en Colombia, los ajustes por inflación en Argentina y el ajuste en las tasas de impuestos.

***“En el Grupo Exito continuamos fieles al compromiso con nuestros clientes, consistente en brindarles la mejor experiencia y ayudarles a que sus productos básicos de alimentación, aseo y cuidado personal sean accesibles en momentos de inflación. Es así como nuestros precios de alimentos han crecido 5,7 puntos porcentuales menos que la inflación de alimentos, con un portafolio potente de productos de canasta familiar “Insuperables en precio” y ofreciendo por ejemplo prendas de vestir en condiciones muy competitivas, aprovechando las ventajas que nos da tener el 94% de nuestra producción con talleres colombianos, lo que protege a nuestros clientes frente a los impactos de la devaluación. Continuamos haciendo compras anticipadas, antes del incremento en precios, para beneficiar nuestros costos al consumidor. La innovación, el desarrollo de nuestras plataformas digitales, que este año ya superan los 9 millones de despachos, y negocios complementarios como el de centros comerciales, crédito, seguros, viajes y Puntos Colombia, fortalecen nuestra completa oferta de soluciones. Continuamos trabajando por una mejor sociedad, llegando con 164 mil paquetes nutricionales a más de 45.000 niños y niñas; promoviendo el reciclaje, la ganadería sostenible. Más de 470.000 árboles han sido donados por clientes, empleados, proveedores y aliados, y cerca de 265.000 árboles ya se han sembrado este año como resultado de #UnÁrbolALaVez iniciativa de Grupo Éxito y Celsia para aumentar la cobertura forestal, restaurar las cuencas hidrográficas del país*”**

y proteger su biodiversidad, así también ratificamos nuestro propósito superior de Nutrir de Oportunidades a Colombia”, afirmó Carlos Mario Giraldo, Presidente de Grupo Éxito.

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

	Trimestre 3 - 2022		
	2022	2021	% Var COP
Ventas	4.901.047	3.982.284	23,1%
Ingresos Operacionales	5.103.845	4.163.857	22,6%
Utilidad Bruta	1.303.681 25,5%	1.061.678 25,5%	22,8%
Gastos O&AV	-1.058.171 20,7%	-845.573 20,3%	25,1%
Utilidad Operacional Recurrente	245.510 4,8%	216.105 5,2%	13,6%
EBITDA Recurrente	398.998 7,8%	353.514 8,5%	12,9%
Utilidad Neta Grupo Exito	49.937 1,0%	126.315 3,0%	-60,5%

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

Más de \$3,5 billones de pesos fueron las ventas netas de Colombia en este trimestre, con un crecimiento del 16,1% frente al mismo período de año anterior, representan el 72% de las ventas netas consolidadas del Grupo en el tercer trimestre y el 74% en los nueve meses del año, ascendiendo a los \$10,2 billones de pesos. Es así como las ventas trimestrales en Colombia crecieron por encima de la inflación, gracias al desempeño de los formatos innovadores Éxito Wow, Carulla FreshMarket, SuperInter y Surtimayorista que crecieron un 14,1% y aportaron el 39% sobre las ventas totales de la operación en el país.

- **Éxito Wow** con 26 tiendas en el país, representó el 32,7% de las ventas totales de la marca en el trimestre.
- **Carulla FreshMarket** con 26 almacenes bajo este formato, registró el 53,1% de las ventas totales de la marca en este periodo.
- **Super Inter** creció sus ventas en 8,9% gracias al desempeño de sus 35 tiendas bajo el formato “Vecino”, seis reformadas en el trimestre. El formato Vecino representa el 70,8% de las ventas totales de la marca en este período.
- **Surtimayorista**, la marca del formato *cash and carry*, con 42 tiendas creció sus ventas en 36,6% y representa el 5,4% de las ventas totales de la operación en Colombia.

Por su parte, en el tercer trimestre del año las ventas omnicanal llegaron a \$426 mil millones de pesos y continuaron creciendo a doble dígito, 23,2%, y representan un 12% en las ventas totales de la compañía en Colombia. Se destacan, 201.157 pedidos en éxito.com y carulla.com, con \$89.700 millones de pesos en ventas. Por su parte el Market place ya representa el 7,3% de las ventas por comercio electrónico, y en última milla y servicio a domicilio fueron 2.9 millones los pedidos entregados.

El EBITDA recurrente en Colombia fue de \$284.702 millones de pesos, creciendo 2,1% fruto del dinamismo comercial y el ya mencionado desempeño de los formatos innovadores. Los márgenes en Colombia reflejan los esfuerzos de la compañía por realizar incrementos de precios menores a la inflación y por ofrecer a los clientes más de 300 productos “Insuperable” que garantizan el mejor precio, principalmente en productos de aseo personal y hogar.

Los negocios complementarios, de manera especial el inmobiliario registró un crecimiento de 25,4%. Estos siguen siendo una importante palanca de crecimiento para la compañía. Por su parte Tuya presentó una afectación por temas coyunturales económicos.

Tres de los almacenes adquiridos a La 14 ya fueron abiertos en Tuluá, Jamundí y Cartago y de esta manera se continúa impulsando la recuperación del empleo en la región del Valle del Cauca, que se espera sean alrededor de 5.000 al cierre del año. Adicionalmente, ya se han codificado 100 proveedores provenientes de La 14, lo cual les permite la continuidad de sus negocios y a su vez la generación de empleos y oportunidades.

Cuidando al planeta también “Nutrimos de oportunidades a Colombia” Siembra de 1 millón de árboles nativos en Colombia, iniciativa de Grupo Éxito y aliados para proteger la biodiversidad del país

#UnÁrbolALaVez es la iniciativa en la que se unieron Grupo Éxito y Celsia para aumentar la cobertura forestal, restaurar las cuencas hidrográficas del país y proteger su biodiversidad, como resultado de la estrategia de la compañía de reducir, mitigar y compensar su impacto en el planeta. Ya son más de 470.000 árboles donados por clientes, empleados, proveedores y aliados, y cerca de 265.000 árboles que ya fueron sembrados en el vivero Nima, ubicado en el municipio de Palmira. Los árboles de especies nativas como Caracolí, Balso tambor, Ciprés, Chiminango, Aliso, Cedro de Altura, Cedro Rosado, entre otros, están siendo sembrados por Celsia según el ecosistema en la Cuenca del río Riofrío y Cuenca del río Garrapatas en Valle del Cauca y, Cuenca del río Combeima en el Tolima.

La meta es alcanzar **1.000.000** de árboles entre ambas compañías, 500.000 árboles cada una, lo equivalente a 625 canchas de fútbol, estando próximos a lograr la meta, el reto ahora es superarla para final de año.

Uruguay presentó una tendencia de mejora en el consumo y mantiene el crecimiento de su rentabilidad con una sólida contribución de su formato FreshMarket

Las ventas netas de Uruguay crecieron el 11,7% en moneda local, por encima de la inflación, reflejaron la tendencia local de una mejora en el consumo y contribuyeron con 17,8% de las ventas netas consolidadas durante el período. El EBITDA recurrente creció un 32,3%, con un 10% de margen, en línea con el mismo período del año anterior, como resultado de control de gastos y eficiencias operativas.

El formato FreshMarket, que ya cuenta con 23 tiendas, mantuvo una sólida participación sobre las ventas totales en Uruguay, llegando al 51,5% en el tercer trimestre del año y las tiendas renovadas crecen 7,7 puntos porcentuales frente a las no renovadas, en el este período.

Por su parte Devoto Express creció un 23,4%, como consecuencia de una recomposición de su surtido, lo cual ha sido bien acogido por sus clientes y se ha beneficiado de un mayor nivel de tráfico en las tiendas, producto de la normalización de la economía.

La operación de Uruguay continúa siendo la más rentable del Grupo Éxito.

En Argentina, el negocio inmobiliario y el nuevo formato Minimayorista fueron importantes palancas de los resultados del trimestre

Las ventas de Libertad crecieron en 131,6% en moneda local, por encima de la inflación, fundamentalmente como consecuencia de un mayor tráfico en centros comerciales y puntos de venta, el sobresaliente desempeño del nuevo formato Minimayorista y el crecimiento de los resultados de la estrategia omnicanal en un 218,4%. Estas ventas contribuyeron con 10,% de las ventas netas consolidadas del Grupo durante el período. El formato Minimayorista fue lanzado en Argentina en el mes de julio y al cierre del trimestre cuenta con cinco tiendas.

El negocio inmobiliario bajo los centros comerciales Libertad, presentó un incremento en el tráfico y la tasa de ocupación fue de 90,3% a septiembre 2022.

Descargue [aquí](#) el kit de prensa



Dirección de Comunicaciones Externas - Grupo Éxito

✉ prensaexito@grupo-exito.com ☎ +57 314 682 7148 @ www.grupoexito.com.co

Síguenos en nuestras redes corporativas

f @GrupoExitoColombia 📷 @grupoexito 🐦 @Grupo_Exito in @GrupoExitoColombia 📺 Grupo Éxito Colombia