

En el tercer trimestre del año, Grupo Éxito tuvo ingresos consolidados por \$4,16 billones lo que representó un importante crecimiento del 15,0% frente al mismo trimestre en 2020 excluyendo el efecto de tasas de cambio.

Grupo Éxito registró un crecimiento de la utilidad neta consolidada que alcanzó los \$126.315 millones de pesos, 2.4 veces la reportada el mismo período en el 2020.

En Colombia la compañía alcanzó ventas por más de \$3 billones y creció 14,3%, el mejor incremento trimestral en los últimos años.

Durante este trimestre, Grupo Éxito tuvo un aumento del EBITDA recurrente del 41,7%, con un margen del 8,5%, gracias a su estrategia enfocada en innovación y omnicanalidad y al óptimo control de los gastos en los tres países.

La consistencia de la estrategia omnicanal en Colombia permitió que los canales de comercio electrónico y directo alcanzaran una participación del 12,2% sobre el total de las ventas del año corrido. El comercio virtual demuestra que 'vino para quedarse'.

Con la sostenibilidad como un eje de actuación, Grupo Éxito continúa implementando acciones que reduzcan y mitiguen el impacto de su operación. Ejemplo de ello es la implementación energías renovables en las reformas de sus almacenes, entre otras acciones.

La compañía continúa comprometida con el país y su reactivación económica, promoviendo el comercio sostenible a través de la compra directa a agricultores y campesinos.

- *Las ventas de los canales de comercio electrónico y directo en Colombia alcanzaron **más de \$344.000 millones de pesos en el trimestre** y ya acumulan una participación en las ventas del **12,2%** en el año.*
- *Los formatos innovadores Éxito Wow y Carulla FreshMarket, continúan siendo importantes **palancas de diferenciación y competitividad**; el primero representó el 27,8% de las ventas totales de Éxito y el segundo, 36,2% de Carulla.*
- *La estrategia de diversificación de los negocios complementarios principalmente el **financiero y el inmobiliario**, continuó contribuyendo al resultado. La tasa de ocupación de los centros comerciales alcanzó en septiembre el **92%** en Colombia y **89%** en Argentina.*
- *La recuperación gradual de la economía en Uruguay se reflejó en un mayor margen de EBITDA recurrente de la operación en este país (10,1%), beneficiado por una mayor productividad y margen comercial y un estricto control de los gastos.*
- *La participación en las ventas de los canales de comercio electrónico y directo en Uruguay fue **3,5%** y las tiendas que operan bajo el modelo fresh market **crecieron sus ventas 3,8%** más que las tiendas no reformadas.*
- *En Argentina, las ventas de Grupo Libertad en moneda local crecieron el **58,1%**, por encima del alto nivel de la inflación, beneficiadas por la reactivación económica, el mejor desempeño del negocio de alimentos y de los canales de comercio electrónico y directo que alcanzaron una participación en las ventas totales de **2,7%**.*
- *En Colombia, la Fundación Éxito promovió la **#Lactatón virtual** y reunió más de 40 mil mujeres que compartieron su imagen amamantando a sus bebés. Esta iniciativa promueve la lactancia materna como mecanismo para reducir la desnutrición infantil.*

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

Durante el trimestre, Grupo Éxito registró una utilidad neta consolidada de \$126,315 millones de pesos, 2.4 veces mayor a la registrada el mismo período del año anterior, impulsada por el crecimiento fuerte del ingreso y la optimización de los niveles de costos y gastos. El Grupo registró un EBITDA recurrente consolidado de \$353.514 millones con un margen de 8,5%, gracias al crecimiento fuerte de la venta del negocio *retail* y la contribución de los negocios financiero e inmobiliario.

La reactivación económica en los tres países donde opera Grupo Éxito, favoreció un ambiente de optimismo y confianza, que contribuyó a que los ingresos consolidados del trimestre alcanzaran los \$4,16 billones de pesos, lo que representó un crecimiento del 15,0% frente al mismo periodo en 2020 excluyendo el efecto de tasas de cambio. El crecimiento de la venta en Colombia ha sido la más alta registrada desde 2007. La dinamización de la economía ha permitido la recuperación gradual de los negocios complementarios principalmente el inmobiliario, el financiero y el de viajes, la consolidación de los formatos innovadores y el incremento de la participación de los canales de comercio electrónico y directo que alcanzaron el 10.1% de las ventas totales de la compañía en el acumulado del año.

"Vemos con optimismo los resultados de este trimestre con un desempeño superior al que esperábamos, que proviene del esfuerzo en inversiones en nuestros formatos innovadores (Exito WOW, Carulla FreshMarket y Superinter Vecino) y la consistencia en la estrategia omnicanal enfocada en crear experiencias sin fricciones para nuestros clientes. Aprovechamos igualmente un positivo ambiente de negocios en Colombia, con confianza del consumidor que apalanca el crecimiento con equidad social y ambiental. Los negocios complementarios como el financiero, el inmobiliario, el de viajes y Puntos Colombia continúan apalancando los resultados. La reactivación económica y la flexibilización de las medidas restrictivas han incentivado la recuperación paulatina en los tres países en donde operamos. Continuaremos apostándole a la construcción de país invirtiendo en la nutrición infantil, apoyando la compra de frutas, verduras y textiles producidos localmente, impulsando la moda con sentido social y propiciando el cuidado del planeta a través del reciclaje de cartón y plásticos y la implementación energías renovables en nuestras dependencias", afirmó Carlos Mario Giraldo Moreno, Presidente Grupo Éxito.



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

| | Trimestre 3 - 2021 | | | % Var sin efecto Tasa de cambio |
|---------------------------|--------------------|-----------|-----------|------------------------------------|
| | 2021 | 2020 | % Var COP | |
| Ventas | 3.982.284 | 3.507.629 | 13,5% | 14,4% |
| Ingresos Operacionales | 4.163.857 | 3.649.939 | 14,1% | 15,0% |
| Utilidad Bruta | 1.061.678 | 901.871 | 17,7% | 19,0% |
| | 25,5% | 24,7% | | |
| Gastos O&AV | -845.573 | -783.684 | 7,9% | 9,4% |
| | 20,3% | 21,5% | | |
| EBITDA Recurrente | 353.514 | 249.457 | 41,7% | 41,4% |
| | 8,5% | 6,8% | | |
| Utilidad Neta Grupo Exito | 126.315 | 51.814 | 143,8% | 134,7% |
| | 3,0% | 1,4% | | |

En Colombia, la consistencia en la estrategia omnicanal, los formatos diferenciadores y los negocios complementarios apalancaron los resultados.

La reactivación del país ha sido positiva para el desempeño de nuestro negocio del *retail* a su vez que lo hemos potencializado a través de las inversiones realizadas para la mejora continua de la experiencia

del cliente y la renovación de las tiendas físicas, principalmente de los formatos innovadores y de conveniencia. Asimismo, la recuperación de los **negocios inmobiliario y financiero**, contribuyeron a apalancar el crecimiento de los ingresos de la compañía.

El margen EBITDA recurrente de la operación en Colombia fue de **8,7%** sobre los ingresos operacionales, 200 puntos básicos más, comparado con el mismo periodo del 2020 y **8,5%** en el acumulado del año. Los niveles superiores comparados con los reportados en 2020 y 2019, reflejan las eficiencias operacionales alcanzadas en medio de una recuperación del consumo debido a la reactivación económica del país. **Temas para destacar:**

- **Formatos innovadores y diferenciadores:**
 - **Éxito wow** llegó a 16 tiendas en el país en el acumulado del año; el formato representó el **27,8%** de las ventas totales de la marca en el trimestre.
 - **Carulla FreshMarket** reabrió las puertas de una tienda completando 16 almacenes bajo este formato y registró el **36,2%** de las ventas totales de la marca en el trimestre.
 - **SuperInter Vecino**, el nuevo modelo de la marca que potencia la compra local de frutas, verduras y carnes de calidad ya representa el **34,2%** de las ventas totales de la marca en el acumulado del año.
 - **Surtimayorista**, la marca del formato *cash and carry*, cumplió cinco años de operación en el país, y completó 34 tiendas. Durante el trimestre las ventas comparables del formato tuvieron un crecimiento del **45,7%**. En los primeros nueve meses del año Surtimayorista participó con el **4,5%** de las ventas totales de Grupo Éxito en Colombia.
- Los **canales de comercio electrónico y directo** alcanzaron, en el acumulado del año, ventas por más de **1 billón de pesos** y en el trimestre más de **\$344.000 millones de pesos**. La participación acumulada sobre las ventas totales fue del **12,2%** reflejando un crecimiento de **7.8 puntos porcentuales** frente al mismo periodo en el 2019. Durante los primeros nueve meses del año se alcanzaron más de **5.8 millones de órdenes** a través de las plataformas exito.com, carulla.com, aplicaciones móviles Éxito y Carulla, Compra & Recoge, catálogos digitales, WhatsApp, Marketplace y última milla. La compañía continúa invirtiendo en sus canales de comercio electrónico y directo, durante este periodo realizó el lanzamiento de [Viva online](#), el primer *social e-commerce* colombiano.
- La contribución consistente de los negocios complementarios apalancó los resultados. Por su parte, el negocio inmobiliario, con un portafolio de 34 activos, alcanzó una tasa de ocupación del **92%** a septiembre de 2021 (+30 puntos básicos vs diciembre de 2020) que viene en crecimiento gracias al incremento del tráfico en los centros comerciales Viva, donde también aplicamos más de **360 mil dosis** de la vacuna contra el COVID-19 entre mayo y octubre. El **negocio financiero** alcanzó **120.000 nuevas tarjetas** emitidas en el trimestre y alcanzó las **2,7 millones de tarjetas**. Esta unidad de negocio continúa potenciando su estrategia omnicanal y promocional a través de sinergias con el ecosistema digital del Grupo Éxito y con otros negocios como Puntos Colombia.

Acciones que ratifican el compromiso con la nutrición infantil, la reconstrucción del tejido social y la reactivación económica.

- **La salud de los colaboradores y colaboradoras de la compañía ha sido la máxima prioridad**, es por esto que Grupo Éxito firmó el acuerdo para adquirir vacunas contra el COVID-19 y aportar de esta manera al plan nacional de vacunación. El 100% del personal inscrito al programa de vacunación de la compañía fue inmunizado durante este trimestre.

- La **#Lactatón** virtual liderada por la Fundación Éxito y promovida por la Gran Alianza por la Nutrición, reconoció la lactancia materna como **regalo natural para impulsar el crecimiento y el desarrollo** de los niños y niñas y así contribuir al gran meta de una niñez con cero desnutrición. En esta edición reunió más de 40 mil fotos de mujeres amamantando a sus bebés.
- **Innovación, sostenibilidad, competitividad y tecnología:** estas son las grandes apuestas a desarrollar en [Parque Siberia, el nuevo complejo logístico de Grupo Éxito](#) que integra el Centro de Distribución de frutas y verduras la Industria de Alimentos. El CEDI de 28.240 m² de área total ubicado en Tabio (Cundinamarca), abastecerá 499 dependencias distribuidas en la Zona Antioquia, Zona Centro, Zona Costa, Zona Occidente y Eje Cafetero.
- **Grupo Éxito fue reconocida como una empresa líder en innovación abierta**, ocupó el primer lugar en la categoría *"retail"* en el [Ranking 100 Open Startups](#) liderado por 100 Open Startups en alianza con Connect Bogotá.

En Uruguay, el desempeño operacional fue positivo en medio de una recuperación paulatina de la economía local.

Durante el trimestre, la operación de Grupo Éxito en Uruguay registró un crecimiento de las ventas del **1,8%** en moneda local respecto al mismo periodo del 2020 y participó con el **16,3% de las ventas totales del Grupo**. Los canales de comercio electrónico y directo tuvieron un crecimiento del **23,8%** y representaron el **3,5%** de las ventas totales en el país. Asimismo, el formato *fresh market*, registró una sólida participación sobre las ventas totales del **43,2%**. El EBITDA recurrente alcanzó un margen del **10,1%** sobre los ingresos de la operación de Uruguay, gracias a eficiencias operacionales y al estricto control de los gastos.

En Argentina, la operación registró un mejor desempeño gracias a la reapertura progresiva del país.

El contexto macroeconómico de Argentina continuó afectado por un alto nivel de inflación que alcanzó **50,1%**. Sin embargo, la operación de la compañía en ese país registró un crecimiento de las ventas del **58,1%** en moneda local en el trimestre, gracias a la reactivación del país, la flexibilización de las restricciones de movilidad y la reapertura de actividades de entretenimiento. La evolución en las ventas reflejó el mejor desempeño del negocio *retail* explicado por el negocio de alimentos y la evolución de los canales de comercio electrónico y directo que representaron el **2,7%** de las ventas totales del trimestre en este país. El negocio inmobiliario tuvo una mayor contribución en el trimestre y mantuvo niveles de ocupación del **89%** a septiembre de 2021.



Dirección de Comunicaciones Externas - Grupo Éxito

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

Síguenos en nuestras redes corporativas

 @GrupoExitoColombia
  @grupoexito
  @Grupo_Exito
  @GrupoExitoColombia
  Grupo Éxito Colombia