

En el segundo trimestre del año, Grupo Éxito registró ingresos consolidados por \$3,7 billones y una sólida utilidad neta de \$50.744 millones de pesos, ratificando su tendencia de crecimiento rentable.

Los canales de comercio electrónico y directo alcanzaron una participación consolidada del 10,5% sobre el total de las ventas, y los formatos innovadores (Éxito wow, Carulla FreshMarket, Super Inter Vecino) continuaron liderando el crecimiento.

Los ingresos consolidados crecieron un 1,8%, excluyendo el efecto de tasas de cambio, en un trimestre marcado por cierres de almacenes en diferentes ciudades, debido a restricciones por COVID-19 y protestas sociales en Colombia.

La compañía incrementó su margen EBITDA recurrente hasta el 8,3% como resultado del control del gasto de la operación en todos los países, los aportes de los negocios inmobiliario y financiero, la optimización de gastos financieros y la adaptación del negocio a las nuevas tendencias mundiales.

Grupo Éxito se unió al Plan Nacional de vacunación en Colombia para aportar al cuidado de sus empleados y sus familias; los centros comerciales VIVA se establecieron como centros de vacunación.

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 locales y la producción de prendas de vestir nacionales.

- *Las ventas de los canales de comercio electrónico y directo en Colombia alcanzaron \$335.000 millones de pesos en el trimestre y una participación en las ventas del 12,6%.*
- *Los formatos innovadores Éxito wow y Carulla FreshMarket, continúan siendo una bandera de las marcas para ofrecer propuestas diferenciales; el primero representó el 23,7% de las ventas totales de Éxito y el segundo, 34,7% de Carulla.*
- *El desempeño del nuevo formato Super Inter Vecino ratifica la asertividad de su implementación y representó el 22,7% de las ventas totales de la marca en el trimestre.*
- *La estrategia de diversificación de los negocios complementarios continuó contribuyendo al resultado, principalmente el financiero y el inmobiliario, este último con una tasa de ocupación de 91,9% en Colombia.*
- *La senda de recuperación gradual de la economía en Uruguay fue capitalizada por nuestra operación que presentó niveles de rentabilidad significativos, con un margen EBITDA recurrente de 9,5%, beneficiado por un mayor margen comercial y un estricto control de gastos.*
- *Las ventas de los canales de comercio electrónico y directo en Uruguay pesaron 4,4% y las tiendas que operan bajo el modelo fresh market crecieron sus ventas en 10,9%.*
- *En Argentina, las ventas en moneda local crecieron por encima del nivel de la inflación, en medio de un contexto retador; los canales de comercio electrónico y directo pesaron el 2,7% de las ventas totales en el trimestre.*
- *En su propósito de contribuir a la nutrición infantil, Fundación Éxito inició un proyecto para apoyar a madres comunitarias de Cali que trabajan con 2.400 niños y niñas.*
- *Con el fin de promover la preservación del empleo y el capital de trabajo a los proveedores, la compañía ha anticipado desde marzo de 2021 pagos a 1.000 pequeños y medianos proveedores, contribuyendo a su sostenibilidad y a la preservación del empleo.*

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

En medio de un incremento de las medidas restrictivas en los países donde operamos para mitigar la propagación del COVID-19, durante el segundo trimestre del año, Grupo Éxito registró ingresos consolidados por \$3,7 billones de pesos, creciendo 1,8% excluyendo el efecto de tasa de cambio. Este desempeño reflejó la recuperación gradual de los negocios complementarios principalmente el inmobiliario y el financiero, el consistente crecimiento en la región de los canales de comercio electrónico y directo que en el acumulado del año pesaron 10,5% sobre las ventas totales de la compañía y el desempeño de los formatos innovadores.

Grupo Éxito registró un EBITDA recurrente consolidado de \$306.557 millones y el margen aumentó a 8,3% (+18 puntos básicos), gracias a las regalías recibidas por el resultado de la tarjeta Tuya, la mayor contribución del negocio inmobiliario y al desempeño resiliente del negocio del *retail*.

La utilidad neta alcanzó los \$50.744 millones de pesos, frente a los \$12.787 del mismo periodo en 2020, impulsada por la optimización de gastos financieros y de otros gastos no recurrentes.

“A pesar de las restricciones de movilidad y las protestas sociales de los últimos meses, Grupo Éxito mantuvo la consistencia en el desarrollo de sus formatos innovadores, del modelo de comercio electrónico, las entregas a domicilio y el fortalecimiento de negocios complementarios como el financiero, los centros comerciales y la coalición de Puntos Colombia. La innovación es hoy más importante que nunca y las tendencias del consumidor de combinar sus compras físicas con las virtuales, nos dan una ventaja que queremos seguir capitalizando. Somos conscientes del gran reto actual de construcción de país y por ello, continuamos invirtiendo en nutrición infantil a través de la Fundación Éxito, la compra local a campesinos y microempresarios y el compromiso con el planeta promoviendo el reciclaje de empaques plásticos y de cartón y una cultura de utilización de la bolsa reutilizable. Una empresa sostenible hoy tiene que complementar su solidez financiera, con una decidida contribución a la comunidad en la que opera y al planeta a través del cuidado del medio ambiente”, afirmó Carlos Mario Giraldo Moreno, Presidente Grupo Éxito.

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

	Trimestre 2 - 2021			% Var sin efecto tasa de cambio
	2021	2020	%Var COP	
Ventas	3.536.415	3.560.056	- 0,7%	1,0%
Ingresos operacionales	3.696.687	3.688.456	0,2%	1,8%
Utilidad bruta	959.633 26,0%	911.875 24,7%	5,2%	7,4%
Gastos O&AV	-788.691 21,3%	-740.050 20,1%	6,6%	9,1%
EBITDA Recurrente	306.557 8,3%	299.143 8,1%	2,5%	3,3%
Utilidad neta Grupo Éxito	50.744 1,4%	12.787 0,3%	296,8%	276,0%

En Colombia, la omnicanalidad, los formatos diferenciales y los negocios complementarios apalancaron los resultados, pese a restricciones de movilidad para mitigar el COVID-19 y a cierres de almacenes por las protestas presentadas en el país.

En el segundo trimestre del año, el desempeño de las ventas de la compañía se afectó negativamente debido al incremento de las restricciones de movilidad para mitigar el COVID-19, especialmente en abril, y a los cierres de almacenes debido a las protestas y manifestaciones sociales durante mayo y junio. Sin embargo, los formatos innovadores Éxito wow, Carulla FreshMarket, Super Inter vecino y el *cash and carry* con Surtimayorista, el comercio electrónico, y la recuperación de los negocios inmobiliario y financiero, contribuyeron a minimizar el impacto. Temas para destacar:

- Los formatos innovadores y diferenciales:
 - **Éxito wow**, abrió el Éxito Nuestro en Bogotá, llegando así a 12 tiendas en total en el país; el formato representó el 23,7% de las ventas totales de la marca en el trimestre.
 - **Carulla FreshMarket**, reabrió las puertas de una nueva tienda en Bogotá, [Carulla Santa Bárbara](#), la número 15 en el país. Carulla FreshMarket registró el 34,7% de las ventas totales de la marca.
 - **Super Inter Vecino**, el nuevo modelo de la marca que potencia la compra local, las frutas, verduras y carnes de calidad, llegó a 21 tiendas que operan en el Valle del Cauca y el [Eje Cafetero](#). En el segundo trimestre del año, Super Inter vecino representó el 22,7% de las ventas totales de la marca.
 - **Surtimayorista**, la marca del formato *cash and carry*, tuvo un mejor desempeño en el trimestre, gracias a la apertura de los negocios de los clientes institucionales en el país y representó el 4,9% de las ventas de la compañía en Colombia.
- Las ventas de los **canales de comercio electrónico y directo** alcanzaron en el segundo trimestre del año cerca de \$335.000 millones de pesos y una participación en las ventas de la compañía de 12,6%. En este periodo se hicieron cerca de 2 millones de despachos a través de las plataformas exito.com, carulla.com, aplicaciones móviles Éxito y Carulla, Compra & Recoge, catálogos digitales, WhatsApp, Marketplace y última milla). Grupo Éxito sigue fortaleciendo la capacidad de estos canales, que en el acumulado del año crecieron un 21,5%.
- La contribución consistente de los **negocios complementarios** como el **inmobiliario** cuyo portafolio de 34 activos alcanzó una tasa de ocupación del 91,9% a junio de 2021. Se destaca a Viva Envigado como el mayor centro de vacunación de acceso multivehicular del país.

Asimismo, el **negocio financiero** alcanzó 80.000 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.

El margen EBITDA recurrente de la operación en Colombia fue de 8,8% (+27 puntos básicos) sobre los ingresos operacionales en el segundo trimestre de 2021 y 8,5% (+133 puntos básicos) en el acumulado del año, superior al mismo período en 2020 y 2019, lo que refleja las eficiencias operacionales y la resiliencia frente a los impactos sociales de este año.

Iniciativas de compromiso con el país, su niñez, los campesinos, el medio ambiente y la diversidad

- De la mano de la Fundación Éxito, la compañía está desarrollando un proyecto de formación técnica en primera infancia (aporta a la política de atención integral a la primera infancia de Colombia) a 200 madres comunitarias que benefician 2.400 niños y niñas y sus familias de las comunas 11,12

,13, 14, 15,16, 18 y 21. El proyecto tiene como aliados a la fundación Carvajal, fundación Limmat (cooperación Suiza), ICBF y fundación Éxito.

- Con el fin de promover el comercio sostenible a través de la compra directa a agricultores y campesinos del país, [Grupo Éxito en alianza con el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Sostenible, y la Agencia de Desarrollo Rural](#), implementaron acciones que acercan a pequeños productores a las empresas y los supermercados para facilitar el enlace comercial sin intermediación con el consumidor final. De esta manera, el 91,9% de las frutas y las verduras que comercializa Grupo Éxito se compra en el país, y el 83% se adquiere directamente a comunidades y productores agrícolas colombianos, ratificando nuestro compromiso con el desarrollo del campo del país, la unión y el trabajo colaborativo.
- [Autos Éxito](#), la nueva alianza de Grupo Éxito y Grupo Bancolombia, llegó para sumarse a las soluciones de impacto ambiental de las dos compañías con 20 autos eléctricos para la modalidad de alquiler a largo plazo y 40 unidades más para el alquiler por días.
- Buscando promover la preservación del empleo y el capital de trabajo de los proveedores, la compañía ha anticipado desde marzo 2021 pagos a 1.000 pequeños y medianos proveedores, tanto comerciales como de bienes y servicios.

En Uruguay, la organización mantuvo un nivel de rentabilidad alto en medio de una recuperación gradual de la economía por impactos del COVID-19

La operación de Grupo Éxito en Uruguay registró un crecimiento de las ventas del 3,2% en moneda local respecto al segundo trimestre de 2020, gracias a la implementación de estrategias comerciales, el crecimiento de las ventas de canales de comercio electrónico y directo del 5,4% frente al mismo periodo del año anterior (representan el 4,4% de las ventas totales en el país), y el sólido desempeño de las ventas de las tiendas que funcionan bajo el modelo *fresh market*, que tuvieron un crecimiento del 10,9%.

El margen EBITDA recurrente fue de 9,5% sobre los ingresos de la operación de Uruguay, gracias a eficiencias a nivel de margen comercial y al estricto control de los gastos.

En Argentina, la operación registró un mejor desempeño a pesar de las restricciones en el país

El contexto macroeconómico de Argentina continuó afectado por un alto nivel de inflación que alcanzó el 48,7%, aunado al impacto de las restricciones de movilidad y confinamientos por el COVID-19. A pesar de ello, la operación registró un crecimiento de las ventas del 50,6% en moneda local en el trimestre, gracias a estrategias comerciales e implementación de servicio de canales de comercio electrónico y directo que pesaron el 2,7% de las ventas totales en este país, en el trimestre.

Adicionalmente, hubo una mayor contribución del negocio inmobiliario a pesar de una recuperación lenta de la actividad comercial, el cual mantuvo las tasas de ocupación en el 89% a junio de 2021.

Dirección 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