

En el primer trimestre del año, Grupo Éxito tuvo ingresos consolidados por \$4,6 billones de pesos, lo que representó un histórico crecimiento del 20,5% frente al mismo trimestre en 2021.

En Colombia la Compañía alcanzó ventas por más de \$3,3 billones de pesos y creció 20,8% vs el mismo periodo del 2021, consolidando su liderazgo en el *retail* colombiano.

Durante este trimestre, Grupo Éxito tuvo un aumento del EBITDA recurrente del 15,8%, con un margen del 7,7%, resultado del gran dinamismo comercial y de las eficiencias operacionales en los tres países en donde tiene presencia.

La Compañía registró una utilidad neta consolidada de \$64,539 millones de pesos.

El fortalecimiento de la estrategia omnicanal en Colombia permitió que los canales de comercio electrónico y directo alcanzaran una participación del 11,8% sobre el total de las ventas del país en el trimestre. El comercio virtual se mantuvo estable en sus resultados, aún con la llegada de “la nueva normalidad”, lo que indica que es ya una realidad que llegó para quedarse.

Grupo Éxito fue incluido, por tercer año consecutivo, en el Anuario de Sostenibilidad 2022 del Dow Jones Sustainability Index. Además, la Compañía presentó junto al Gobierno del Reino Unido y WWF Colombia el proyecto ‘Consumo y ganadería sostenible: alianza por la conservación y la biodiversidad’.

Continúa el respaldo a pequeñas y medianas empresas. La Compañía desarrolló la Rueda de Negocios ¡Valluno compra Valluno! En la cual negociadores comerciales y proveedores de La 14 identificaron oportunidades de trabajo conjunto. A la fecha van más de 40 nuevos proveedores codificados.

Ratificando su compromiso con la reconstrucción de tejido social, Grupo Éxito se sumó al lanzamiento de ‘Paissana’, marca presentada por el gobierno nacional que tiene como objetivo impulsar la comercialización de productos provenientes de territorios afectados por el conflicto armado.

- *En el primer trimestre del año, Grupo Éxito tuvo ingresos consolidados por \$4,6 billones de pesos, impulsados por un aumento del 21,9% de las ventas netas consolidadas. El EBITDA recurrente aumentó un 15,8%, con un margen del 7,7%, resultado de las eficiencias operacionales, el excelente desempeño comercial del negocio de retail y la recuperación de los negocios complementarios.*
- *Los formatos innovadores continúan siendo importantes palancas de diferenciación y competitividad; Éxito Wow representó el 29,5% de las ventas totales de la marca; Carulla FreshMarket el 46,3%; Super Inter Vecino el 47% y Surtimayorista participó con el 4,7% de las ventas totales de la operación en Colombia.*
- *Las ventas de los canales de comercio electrónico y directo en Colombia alcanzaron \$395.800 millones de pesos en el trimestre y ya representan el 11,8% de las ventas totales de la Compañía.*
- *La estrategia de diversificación de los negocios complementarios, principalmente el inmobiliario, continuó contribuyendo al resultado. La tasa de ocupación de los centros comerciales alcanzó en marzo el 93,1% en Colombia y 89,6% en Argentina.*
- *La recuperación gradual de la economía en Uruguay, beneficiada por la temporada turística, se reflejó en un crecimiento en ventas del 11,8% en moneda local, superior a la inflación anualizada a marzo, un mayor margen de EBITDA recurrente de la operación en ese país (11,2%), resultado de una mayor productividad y un estricto control de los gastos.*
- *La participación en las ventas de los canales de comercio electrónico y directo en Uruguay fue de 2,6%. Las tiendas que operan bajo el modelo fresh market participaron con el 46,6% sobre el total de las ventas, creciendo 13,7 puntos más que las tiendas no reformadas.*
- *En Argentina, las ventas de Grupo Libertad en moneda local crecieron el 62,4%, por encima del alto nivel de la inflación, beneficiadas por la reactivación económica, y el resultado de los canales de comercio electrónico y directo que alcanzaron una participación sobre las ventas totales de 2,3%.*
- *La utilidad neta fue de \$64,539 millones, con un decrecimiento del 24%, explicado por una tasa de impuestos superior a la del mismo trimestre del año anterior y a mayores tasas de interés.*

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

La operación de los tres países en donde Grupo Éxito tiene presencia se mantiene rentable, favorecida por las eficiencias en todos los países, con gastos creciendo por debajo de las ventas y por la sólida contribución del *retail* que refleja el aumento del tráfico a los almacenes y centros comerciales. Los ingresos consolidados del trimestre alcanzaron **\$4,6 billones de pesos**, lo que representó un crecimiento del **20,5%** frente al mismo periodo en 2021. Este resultado se atribuye al positivo desempeño del **negocio *retail*** y a la contribución de los negocios complementarios, principalmente el inmobiliario. La participación de los canales de comercio electrónico y directo alcanzó el **9,4% de las ventas totales consolidadas**, resultado de la consistente estrategia centrada en el cliente.

Durante el primer trimestre de 2022, Grupo Éxito registró un EBITDA recurrente consolidado de **\$355.163 millones** con un margen de **7,7%** y **creciendo un 15,8%**.

“Los efectos favorables de la reactivación económica de la región y la consistencia en la estrategia de innovación y de impulso a la omnicanalidad, combinando los formatos físicos con las ventas online, generaron un desempeño histórico en los tres países en donde tenemos presencia. El crecimiento en ventas del 20,5% supera nuestras mejores expectativas y ratifica la fortaleza de la demanda y la atractividad de la propuesta comercial a los diferentes segmentos del mercado. La operación en Uruguay continuó con una sólida rentabilidad con un 11,2% de margen EBITDA recurrente, y en Argentina los resultados se apalancaron en el negocio inmobiliario que mantuvo niveles de ocupación cercanos al 90%, con una sustancial recuperación de su rentabilidad.

Continuaremos invirtiendo en innovación como motor de diferenciación, renovaremos entre 50 y 60 tiendas en Colombia y 6 hipermercados que operaba La 14, y fortaleceremos la omnicanalidad que permite seguir conectando el retail físico con el virtual. En Grupo Éxito nos mueve la esperanza, el optimismo y el deseo de hacer parte de los sueños de millones de colombianas y colombianos. Creemos en ese gran poder de construir país juntos, de generar una confianza fuerte que nos motive a hacer las cosas bien hechas, retándonos a dar los máximos posibles. Nos mueve soñar con un país solidario, responsable, transparente, de relaciones duraderas, en el que nos cuidemos entre todas y todos, y cuidemos al planeta. Queremos aportar al crecimiento y al bienestar de Colombia. Por eso declaramos nuestro propósito superior de cara al futuro: “Nutrimos de oportunidades a Colombia”, afirma Carlos Mario Giraldo Moreno, Presidente de Grupo Éxito.



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

	Trimestre 1 - 2022			% Var sin efecto Tasa de cambio
	2022	2021	% Var COP	
Ventas	4.375.148	3.590.213	21,9%	21,1%
Ingresos Operacionales	4.601.967	3.819.172	20,5%	19,8%
Utilidad Bruta	1.174.498 25,5%	1.016.535 26,6%	15,5%	14,6%
Gastos O&AV	-963.422 20,9%	-841.740 22,0%	14,5%	14,1%
Utilidad Operacional Recurrente	211.076 4,6%	174.795 4,6%	20,8%	13,5%
EBITDA Recurrente	355.163 7,7%	306.694 8,0%	15,8%	13,5%
Utilidad Neta Grupo Éxito	64.539 1,4%	84.957 2,2%	-24,0%	-27,6%

Colombia registró un consistente crecimiento en ventas, este resultado se atribuye a la coherencia de la estrategia omnicanal, los formatos diferenciadores y la contribución del negocio inmobiliario, así la Compañía sigue consolidando su liderazgo en el *retail* en Colombia

La operación en Colombia representó cerca del **76%** de las ventas netas consolidadas en el primer trimestre del año, totalizando más de **\$3,3 billones de pesos** con un crecimiento sostenido en los últimos trimestres del **20,8%** versus el mismo trimestre del año anterior. Este es el resultado de la contribución de la estrategia omnicanal, de los formatos innovadores y el dinamismo comercial.

De igual manera la recuperación del tráfico en los centros comerciales y almacenes benefició el desempeño de negocios complementarios, como el **inmobiliario**, lo que contribuyó a apalancar el crecimiento de los ingresos de la Compañía.

El EBITDA recurrente de la operación en Colombia fue de **\$261.809** millones de pesos, **8,4% más** comparado con el mismo periodo del 2021, producto de la sólida contribución del *retail* y las eficiencias operacionales.

La participación de las ventas a través de canales de comercio electrónico y directo se mantiene en doble dígito (**11,8%**), la Compañía continúa fortaleciendo su apuesta por la última milla y crece permanentemente en despachos a domicilio.

Los formatos innovadores siguen teniendo un destacado retorno a la inversión que fortalece la rentabilidad de la Compañía:

- **Éxito Wow** con 19 tiendas en el país, representó el **29,5%** de las ventas totales de la marca en el trimestre.
- **Carulla FreshMarket** con 22 almacenes bajo este formato, registró el **46,3%** de las ventas totales de la marca en este periodo.
- **Super Inter Vecino**, el nuevo modelo de la marca que potencia la compra local de frutas, verduras y carnes de calidad, ya representa el **47%** de las ventas totales de la marca en el trimestre.
- **Surtimayorista**, la marca del formato *cash and carry*, abrió una tienda durante el primer trimestre del año completando 34 almacenes y 3 bodegas para un total de 37 dependencias. El formato participó con el 4,7% de las ventas totales de la operación en Colombia.

Nutrimos de oportunidades a Colombia más que una declaración es una ratificación de compromiso con el cuidado del planeta, la generación de empleo y la reconstrucción del tejido social

- Ratificando su compromiso con el cuidado del planeta, la Compañía presentó junto al Gobierno del Reino Unido y WWF Colombia: [‘Consumo y ganadería sostenible: alianza por la conservación y la biodiversidad’](#). Esto marca un hito para el *retail* colombiano, enfocado en la transformación de la cadena cárnica a través de la conservación de la biodiversidad. La alianza integrará acciones de conservación con el modelo de ganadería sostenible de Grupo Éxito.
- Grupo Éxito fue incluido, por tercer año consecutivo, en el [Anuario de Sostenibilidad 2022 del Dow Jones Sustainability Index](#), una publicación que reconoce las empresas con mejor desempeño en sostenibilidad. La Compañía se ha destacado entre más de 7.500 organizaciones en 61 industrias, por sus buenas prácticas desempeño económico, social y de gobierno corporativo – ESG.
- Continúa el respaldo a pequeñas y medianas empresas. La Compañía desarrolló [la Rueda de Negocios ¡Valluno compra Valluno!](#), en donde negociadores comerciales y proveedores de La 14 identificaron oportunidades de trabajo conjunto. A la fecha van más de 40 proveedores codificados. Esta actividad hace parte del plan establecido por Grupo Éxito para aportar a la reactivación económica del Valle del Cauca y a la recuperación del empleo a través de la adquisición de seis puntos de venta de La 14.
- Ratificando su compromiso con la reconstrucción de tejido social, [Grupo Éxito se sumó al lanzamiento de ‘Paissana’](#), marca presentada por la Presidencia de La República que tiene como objetivo impulsar la comercialización de productos provenientes de territorios afectados por el conflicto armado. Desde el 2019 Grupo Éxito ha codificado 58 referencias de 16 proveedores

provenientes de territorios PDET, esta es una apuesta por llevar al país y a los consumidores un mensaje de reconciliación y de esperanza. Adicionalmente 27 nuevas referencias están en proceso de codificación, todos los productos serán identificados bajo la marca 'Paissana'.

En Uruguay, las ventas continúan creciendo como resultado de la reactivación de la temporada turística además de la recuperación paulatina de la economía local

Durante el primer trimestre del año, la operación en Uruguay registró un crecimiento de las ventas del **11,1%** en moneda local respecto al mismo periodo del 2021 y participó con el **17% de las ventas totales del Grupo**. Las ventas a través de los canales de comercio electrónico y directo continúan consolidándose: durante este periodo tuvieron un crecimiento del **10,5%** y representaron el **2,6%** de las ventas totales en el país. El formato *fresh market* registró una sólida participación sobre las ventas totales del **46,6%**, con un crecimiento de 13,7 puntos porcentuales por encima de las tiendas no renovadas. El EBITDA recurrente creció **31,6%** y alcanzó un margen del **11,2%** sobre los ingresos de la operación de Uruguay, gracias a eficiencias operacionales y al estricto control de los gastos. Uruguay continúa siendo la operación más rentable del Grupo.

En Argentina, el negocio inmobiliario contribuyó a los resultados, asimismo, la operación registró un mejor desempeño *retail* resultado del dinamismo comercial y la reapertura progresiva del país

La operación en ese país registró un crecimiento de las ventas del **62,4%** en moneda local en el trimestre, superior a los altos niveles de inflación que alcanzaron el **54,1%**. Este resultado se da gracias a la reactivación del país, la flexibilización de las restricciones de movilidad y el aumento del tráfico a los activos inmobiliarios. La evolución en las ventas reflejó el mejor desempeño del negocio *retail* impulsado por las ventas de las tiendas *fresh market* y de la evolución de los canales de comercio electrónico y directo que representaron el **2,3%** de las ventas totales del trimestre en este país. El negocio inmobiliario mantuvo niveles de ocupación del **89,6%** beneficiando el margen EBITDA que en este período cerró en **2,4%**.

[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 🌐 @GrupoExitoColombia 📺 Grupo Éxito Colombia