

**En 2019 Grupo Éxito alcanzó ingresos operacionales de más \$15,29 billones de pesos, con un crecimiento de 6,3%<sup>1</sup> frente al año anterior, y un EBITDA recurrente de \$1,28 billones de pesos con un margen de 8,4% sobre el total de los ingresos.**

**Las ventas de los formatos de innovación y el omnicanal (comercio electrónico y domicilios) representaron 75% del crecimiento.**

**El desempeño de los ingresos en Colombia presentó el mejor registro de los últimos tres años, con un aumento de 4,8%.**

- *En 2019 los ingresos totales consolidados de la organización crecieron un 6,3%<sup>1</sup> frente al año anterior y alcanzaron los \$15,29 billones de pesos.*
- *En Colombia, los ingresos fueron de \$11,75 billones de pesos, con un crecimiento del 4,8% frente a 2018 y se registró el mejor desempeño de ventas de los últimos tres años con un incremento de 4%*
- *Los resultados de Colombia se dan gracias a la implementación rentable de innovadores formatos de valor (Exito Wow, Carulla Freshmarket y Surtimayorista) y la ejecución de la estrategia omnicanal (comercio electrónico y domicilios), que representaron el 75% del crecimiento de las ventas.*
- *Las ventas de los canales de comercio electrónico crecieron 37% en 2019 y representan el 4,5% de las ventas en Colombia, frente a un 3,4% en el 2018.*
- *La operación en Uruguay registró un margen EBITDA recurrente de 9,2%. Sus ingresos crecieron 3,9% en moneda local.*
- *En medio de unas condiciones macroeconómicas retadoras, el modelo dual en Argentina, que combina el retail y el negocio inmobiliario, favoreció que la operación en ese país obtuviera un margen EBITDA recurrente del 3,5% sobre los ingresos operacionales.*
- *En 2019, el intercambio de buenas prácticas entre las operaciones de la región tuvo avances significativos en la experiencia omnicanal, los formatos innovadores, la transformación digital y la productividad.*
- *Bajo el liderazgo de Fundación Éxito, más de 64.000 niños menores de cinco años recibieron una mejor nutrición y atención integral, con el propósito de erradicar en Colombia la desnutrición crónica al 2030.*
- *La compra de frutas y verduras y la producción local se fortaleció: el 92% de las primeras se adquirió en el país y el 93% de las prendas que comercializamos también se compró en Colombia.*

---

<sup>1</sup> Excluyendo efecto de tasas de cambio

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

Grupo Éxito cerró el año anterior con nuevo perímetro de consolidación de Grupo Éxito que abarca Colombia, Uruguay y Argentina. Adicionalmente, con una nueva estructura financiera, que le permite robustecer y flexibilizar su balance general. Esto le facilitará afrontar los nuevos retos de mercado y acelerar la implementación de propuestas innovadoras comerciales exitosas que traen consigo la generación de valor para clientes, empleados, accionistas y para la sociedad en general.

En 2019 los ingresos totales de la organización crecieron un 6,3%<sup>1</sup> frente al año anterior y alcanzaron los \$15,29 billones de pesos. Se evidenció la recuperación de la operación en Colombia trimestre a trimestre, apalancada en el desempeño de los formatos innovadores, el comercio electrónico, los domicilios y las aplicaciones digitales. El segundo semestre marcó la recuperación de resultados en Uruguay y Argentina, en medio de un contexto macroeconómico y de consumo retador.

Los ingresos operacionales en Colombia durante el 2019 crecieron un 4,8% respecto al año anterior y alcanzaron \$11,75 billones de pesos, representando el 77% de los ingresos consolidados del Grupo.

Los gastos aumentaron por debajo de la inflación en los tres países, como resultado de un estricto control continuo y esfuerzos internos que se tradujeron en mejoras en productividad e incremento de la rentabilidad de la organización.

El foco en los formatos innovadores, el desarrollo de la estrategia omnicanal, los negocios complementarios y la eficiencia operacional, le permitieron a Grupo Éxito alcanzar un EBITDA recurrente de \$1,28 billones de pesos con un margen de 8,4% sobre el total de los ingresos, creciendo 5,3% frente a 2018. La utilidad neta se ubicó en \$57.6 mil millones de pesos, que reflejó las variaciones positivas del desempeño operacional en Colombia y menores gastos financieros. El resultado estuvo impactado por las variaciones en el impuesto, la contribución de las operaciones internacionales y desempeño de las unidades registradas como discontinuas.

Grupo Éxito finalizó el 2019 con 653 almacenes: 537 en Colombia, 91 en Uruguay y 25 en Argentina; más de un millón de m<sup>2</sup> de área de ventas y cerca de 45.000 colaboradores en la región.

***“El balance de Grupo Éxito durante 2019 fue muy positivo: la compañía reportó resultados comerciales fortalecidos y un camino de crecimiento rentable a partir de la innovación en formatos, la omnicanalidad, la transformación digital, la monetización de tráfico y la ejecución de nuestra estrategia de sostenibilidad. En Colombia se registró el mejor desempeño de los ingresos de los últimos tres años, gracias a los formatos de valor como Éxito wow, Carulla FreshMarket y Surtimayorista; a la modernización de los canales de comercio electrónico, los resultados del negocio inmobiliario y de los negocios complementarios. En Uruguay nuestra operación continuó con tendencia de recuperación, y en Argentina, la implementación de estrategias comerciales permitió el crecimiento de las ventas, a pesar de un entorno macroeconómico retador en ambos países. Adicionalmente, la compañía cerró el año con una nueva estructura financiera que le permitirá afrontar los nuevos retos de mercado a través de los procesos de innovación que están en marcha, los cuales traen consigo generación de valor para clientes, empleados, accionistas y la sociedad en general”, afirmó Carlos Mario Giraldo Moreno, Presidente Grupo Éxito.***

1. Excluyendo efecto de tasas de cambio

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

	2019	2018
<b>Ingresos Operacionales</b>	15,293,083	14,870,027
<b>Utilidad Bruta</b>	3,954,106 25,9%	3,880,448 26,1%
<b>Gastos O&amp;AV</b>	-3,186,599 20,8%	-3,157,669 21,2 %
<b>EBITDA Recurrente*</b>	1,279,782 8,4%	1,215,199 8,2%
<b>Utilidad Neta Grupo Éxito</b>	57,602 0,4%	253,168 1,7%

**El desempeño de las ventas de Grupo Éxito en Colombia durante 2019 fue el mejor de los últimos tres años**

En 2019 Grupo Éxito registró en Colombia ingresos por \$11,75 billones de pesos, con un crecimiento del 4,8% frente a 2018, y por encima de la inflación, siendo este el mejor desempeño de ventas de los últimos tres años. El margen EBITDA recurrente se elevó a 8,6% comparado con el 8,3% reportado en 2018.

Este resultado se deriva, en gran medida, de los destacados resultados de la marca Éxito, fruto del desempeño de su formato innovador Éxito wow, de sus estrategias comerciales como “Días de precios especiales” y *Black Friday*, y de la temporada de fin de año. Adicionalmente, jugaron un papel importante los otros formatos innovadores como Carulla FreshMarket y Surtimayorista y los canales de comercio electrónico y domicilios, los cuales en conjunto representaron el 75% del crecimiento en ventas obtenido por la compañía en 2019.

Los resultados positivos de la operación de Grupo Éxito en Colombia evidencian el asertividad en el desarrollo de las estrategias apalancadas en la innovación y la transformación, a través de tres grandes focos:

**1. Expansión de los formatos de valor:**

- **Éxito wow** cerró el 2019 con nueve tiendas bajo este formato, creciendo 13,4% sus ventas y representando el 17,5% de las ventas totales de la marca Éxito.
- **Carulla FreshMarket**, el concepto de la marca *premium* del Grupo que ofrece a los clientes múltiples experiencias, productos frescos, saludables y con un servicio superior, finalizó el 2019 con 13 puntos de venta en el país, los cuales crecieron sus ventas un 12,7% frente al año anterior y representaron el 17% de las ventas totales de Carulla.
- **Carulla SmartMarket**, el laboratorio de comercio inteligente que abrió sus puertas el pasado diciembre, ofrece a sus clientes nuevas experiencias que reducen su tiempo de compra, integrando además el concepto de Carulla FreshMarket e importantes iniciativas

de sostenibilidad como reducción de uso de plástico. Esta propuesta tuvo una inversión de \$4.000 millones de pesos y cuenta con cerca de 20 experiencias tecnológicas.

- **Surtimayorista**, el formato pensado para los clientes profesionales y consumidores finales, completó 30 tiendas y se consolidó así en la zona centro del país. Las ventas de la marca del formato *cash and carry* crecieron 17,8% en 2019 frente al año anterior.

## 2. Modernización de los canales de comercio electrónico, domicilios y aplicaciones:

En 2019, la compañía continuó con el fortalecimiento de la transformación digital e inversión en tecnología en función de los hábitos de consumo de sus clientes, lo que le permitió:

- Alcanzar un crecimiento del 37% de las ventas de los canales de comercio electrónico (*e-commerce*, *market place*, domicilios, atención de última milla y catálogos virtuales) los cuales representaron el 4,5% de las ventas de Colombia en 2019 comparado con el 3,4% en 2018.
- Superar los cuatro millones de pedidos en estos canales, representando el 56% de crecimiento frente a 2018. Estas cifras se apalancan en:
  - Las aplicaciones móviles de Éxito y Carulla que fueron renovadas en 2019 para transformar la experiencia de compra del cliente de acuerdo con sus hábitos de consumo. Estas llegaron a cerca de dos millones de descargas en 2019 y más de tres millones de cupones fueron activados en “Mi descuento”.
  - Las plataformas de comercio electrónico *exito.com* y *carulla.com* tuvieron más de 86 millones de visitas, un 40,4% más que en 2018. Los pedidos de estos canales lograron 441.000 despachos en 2019.
  - El *market place* (plataforma virtual al servicio de otras empresas) creció un 29,4% sus ventas en 2019 frente al año anterior.
  - El servicio de última milla tuvo un crecimiento a doble dígito en el número de despachos en el año, y los catálogos digitales del 42%.
  - Por su parte el servicio *Click & collect*, (compra y recoge) creció un 25% el número de sus pedidos.

## 3. Aportes a la rentabilidad de los negocios complementarios:

La monetización del tráfico a través del negocio inmobiliario de la compañía y de servicios como Tarjeta Éxito, Seguros Éxito y Viajes Éxito, entre otros, generó un significativo aporte a los resultados de la compañía, gracias a un crecimiento en los ingresos del 34%.

Con más de 164 millones de visitantes en los 34 centros comerciales y galerías y su exitosa propuesta de generación de experiencias y entretenimiento para las familias, la marca Viva recibió cinco premios del Consejo Internacional de Centros Comerciales -ICSC-.

Adicionalmente, el mayor programa de fidelización del país, Puntos Colombia, sumó 75 marcas aliadas y alcanzó 3,5 millones de usuarios con *habeas data*. El 77% de la redención total de puntos del programa se hizo en las marcas de Grupo Éxito, incluido Viajes Éxito.

## **Grupo Éxito en Uruguay logró un margen EBITDA recurrente de 9,2% y continuó en tendencia de recuperación**

El entorno macroeconómico en Uruguay en 2019 presentó una débil temporada turística, afectada principalmente por la situación económica de Argentina, una aceleración de la depreciación de la moneda frente al dólar, alta inflación (8,8%), y una tasa de desempleo de 8,5%. El efecto del comportamiento de estas variables fue un menor dinamismo interno, el cual impactó los resultados de la operación especialmente durante el primer semestre del año.

En medio de este contexto, los ingresos de Grupo Éxito en ese país lograron un crecimiento del 3,9% en moneda local frente a 2018 como resultado de la fuerte activación comercial y el buen desempeño del concepto *fresh market* en este país que ya suma 17 tiendas. Adicionalmente, el fortalecimiento del negocio virtual con el desarrollo de nuevas plataformas tecnológicas y alianzas para despachos de última milla, servicio que actualmente se ofrece desde 28 tiendas. Estos canales digitales representaron el 2,3% de las ventas totales de la compañía en Uruguay, en 2019.

## **El resultado de la organización en Argentina fue positivo, a pesar del contexto macroeconómico retador del país**

El desarrollo de estrategias comerciales y el desempeño positivo de la temporada de verano y la Navidad permitieron que la operación en Argentina registrara en el 2019 un crecimiento en sus ventas del 40,2% en moneda local. Esto a pesar del deterioro generalizado de las ventas *retail* en el país, que en diciembre cayeron -3.8% en unidades frente a 2018, acumulando una pérdida de -11,6% de acuerdo con la Confederación Argentina de la Mediana Empresa, CAME.

En medio de este contexto, las marcas Libertad y MiniLibertad, desarrollaron una propuesta comercial que combina promociones de productos de la canasta familiar, el desarrollo de categorías de alta calidad como hogar y celulares, y la implementación del concepto *fresh market* en tres tiendas con foco en la categoría de productos frescos.

Adicionalmente, la operación continuó con la estrategia dual, que combina el *retail* y el negocio inmobiliario con la operación de 169 mil m<sup>2</sup> de área arrendable y un nivel de ocupación del 93,9%, superior al promedio registrado por otros operadores locales.

El margen EBITDA recurrente de la operación en Argentina fue del 3,5% sobre los ingresos operacionales.

## **2019, un año de continua construcción de país**

(Ver infografía en la siguiente página)



## Construimos país desarrollando un negocio sostenible

En Grupo Éxito estamos convencidos de que cuando **unimos fuerzas** hacemos posible la **construcción de un mejor país**. Por ello, destacamos dos frentes bajo los cuales aportamos al **desarrollo de Colombia**.

### 1. Nutrir la infancia es construir país

En Colombia, a través de la **Fundación Éxito**, se avanzó en el propósito de lograr que en el 2030 **ningún niño** menor de cinco años padezca de **desnutrición crónica**.



+64.000

Menores de cinco años recibieron mejor **nutrición y atención integral**



+ 579.000 beneficiarios

con la **donación** de cerca de **2.000 toneladas de alimentos** en buen estado generados de nuestra operación, entregados a:

**21** Bancos de alimentos **36** instituciones aliadas

### 2. Desarrollar cadenas de abastecimiento sostenibles es construir país

Durante 2019, **Grupo Éxito** continuó trabajando por generar **relaciones de valor** con los proveedores de la compañía, promoviendo la **compra local y directa** y el desarrollo de los proveedores y aliados.



**92%** de las frutas y verduras comercializadas fueron **compradas en el país**

De este, el

**82%** de las frutas y verduras comercializadas **se adquirieron** de forma directa a **agricultores colombianos**



**+1.400** propietarios de minimercados y autoservicios en



**93%** de los **textiles** marca propia **se produce en el país**

**8.000** empleos generados en cerca de **100 talleres**



### 3. Desarrollar iniciativas que protegen el planeta es construir país.



Reducción de bolsas plásticas **61%**



**22.100** toneladas recuperadas

Proceso de entrega de reciclaje de cartón más grande de Colombia



Primera flota de **28 carros eléctricos** para la entrega de domicilios. Con esta iniciativa Grupo Éxito **dejó de emitir 10,7 toneladas de CO<sub>2</sub>eq**

En la participación de la compañía en el **Índice de Sostenibilidad Dow Jones**, Grupo Éxito se ubicó dentro de los primeros **10 lugares** en la categoría de **retail** de alimentos a nivel global.

