

En el tercer trimestre de 2020 Grupo Éxito registró un incremento en ventas de 2,3%¹ frente al mismo periodo del año anterior y los ingresos operacionales consolidados fueron de \$3,65 billones de pesos, con un crecimiento del 0,7%, un resultado muy positivo frente a la lenta evolución de la economía y del comercio, y de los impactos de la pandemia.

La utilidad neta fue de \$51.814 millones de pesos durante el trimestre comparada con un resultado de \$11.033 millones de pesos en el mismo trimestre del año anterior, evidenciando un crecimiento de 4,7 veces.

Los resultados estuvieron apalancados en especial por el positivo desempeño de las ventas de los canales de comercio directo y electrónico en Colombia que tuvieron un crecimiento récord del 250%, es decir, 3,5 veces la cifra del año anterior, y por la buena evolución de las ventas al por menor en Uruguay que se incrementaron en 11,3%¹.

Las ventas por comercio electrónico y directo llegaron, en septiembre, por primera vez en la historia del Grupo Éxito y de cualquier comerciante en Colombia, a 1 billón de pesos, marcando un hito en la historia de la compañía y del comercio y señalando unas tendencias que permanecerán en las proyecciones futuras.

En lo corrido del año, a septiembre 30, el margen EBITDA recurrente fue de 7,1% sobre los ingresos operacionales, producto de un control riguroso sobre los costos y gastos de la organización.

La innovación de los Éxito wow y Carulla FreshMarket siguió jalando su crecimiento, mostrando la preferencia de los clientes por una experiencia superior, acompañada con la debida protección de su salud y seguridad.

- *La operación en Colombia registró ventas por \$2,67 billones de pesos, apalancadas en los resultados de los canales de comercio electrónico y los formatos innovadores, y aún con el efecto negativo que generaron las restricciones de movilidad a raíz de COVID-19.*
- *Los canales de comercio electrónico y directo en Colombia registraron el crecimiento de ventas trimestral más alto con 3,5 veces, alcanzando un récord de 1 billón de pesos en lo corrido del año. Estos canales representaron el 18,2% de las ventas de la compañía en el país durante el tercer trimestre del año.*
- *La innovación sigue siendo un elemento diferencial. En Colombia, las ventas de Éxito wow crecieron un 8,1% y las de Carulla FreshMarket un 24%.*
- *En Uruguay, las ventas crecieron 11,3% en moneda local, impulsadas por el resultado de los canales de comercio electrónico y directo, al igual que el formato fresh market que tuvo un crecimiento en sus ventas del 11,7% en el tercer trimestre, y representó el 41,7% de las ventas totales en este país*
- *En Argentina, el EBITDA recurrente alcanzó un margen positivo del 1,9%, aún en medio de un ambiente macroeconómico complejo y de las restricciones de movilidad.*
- *Grupo Éxito en el retail pionero en Colombia en contar con un modelo de ganadería sostenible, protectora de los bosques, con el monitoreo del ganado en 8 departamentos del país.*

1. Excluyendo efecto tasa de cambio

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

En el tercer trimestre de 2020 Grupo Éxito registró un crecimiento del 0,7% en los ingresos operacionales, llegando a más de \$3,65 billones de pesos, impulsados por un incremento en ventas consolidadas de 2,3%¹ frente al mismo periodo del año anterior, para un total de \$3,51 billones de pesos. Este resultado se obtuvo gracias al incremento de 3,5 veces de las ventas de los canales de comercio directo y electrónico en Colombia; al crecimiento del 11,3%¹ de las ventas en Uruguay; a la mejora constante de modelos innovadores como Éxito wow y *fresh market* en Colombia y Uruguay; y al sólido desempeño de las categorías de alimentos. De otra parte, el resultado de los ingresos operacionales se vio impactado por las restricciones de movilidad en Colombia y Argentina a causa del COVID-19 que llevaron a cierres obligatorios durante algunos fines de semana de 213 tiendas en Colombia y en casi toda la operación de Argentina, incluyendo tiendas y centros comerciales.

A septiembre 30, el margen EBITDA recurrente fue de 7,1% sobre los ingresos operacionales, producto de un riguroso trabajo de control de gastos y costos, en medio de un ambiente de consumo afectado por la pandemia.

La utilidad neta alcanzó los \$51.814 millones de pesos, mientras que en el mismo periodo del 2019 esta fue de \$11.033 millones de pesos, evidenciando un crecimiento de 4,7 veces.

Grupo Éxito terminó el tercer trimestre del año con 630 tiendas 515 en Colombia, 90 en Uruguay y 25 en Argentina. El área de venta consolidada de la compañía alcanzó más de un millón de metros cuadrados. Además, durante este periodo, fueron reconvertidos 7 puntos de ventas a formatos diferenciales e innovadores: En Colombia 2 Éxito wow, 2 Surtimayorista y 1 Éxito express; un *fresh market* en Uruguay y otro en Argentina.

*“En el tercer trimestre del año los resultados de Grupo Éxito evidenciaron que la estrategia omnicanal y la innovación son grandes diferenciales para enfrentar las condiciones del mercado. Estos fueron impulsados por el desempeño positivo de los canales de comercio electrónico y directo en Colombia que hoy representan el 18,2% de las ventas totales de la compañía (versus 14,7% en el segundo trimestre de 2020 y 4,4% en el tercer trimestre de 2019); y por las ventas en Uruguay que crecieron 11,3%¹, apalancadas en el desempeño del modelo *fresh market* y de los canales de comercio electrónico. Ahora bien, estos resultados están impactados por las restricciones definidas en Colombia y Argentina para mitigar la propagación de COVID-19 que llevaron a los cierres de cientos de tiendas y centros comerciales durante los fines de semana. En Argentina, se destaca un margen EBITDA positivo de 1,9%, a pesar del entorno retador. En las cifras consolidadas, la organización tuvo un crecimiento del 2,3%¹ en las ventas. Las estrategias definidas por la compañía de tiempo atrás le han permitido enfrentar la situación actual a causa de la pandemia y ser una empresa resiliente a pesar de las afectaciones en negocios tan relevantes como el inmobiliario y el financiero. Quiero destacar la prioridad dada a la seguridad y salud de nuestros empleados y clientes, creando un ambiente de confianza en los almacenes, como una verdadera “extensión del hogar”. , afirmó Carlos Mario Giraldo Moreno, Presidente Grupo Éxito.*

1. Excluyendo efecto tasa de cambio

Resultado consolidado operacional de Grupo Éxito

Cifras expresadas en millones de pesos colombianos

	Trimestre 3 - 2020				Acumulado - 2020			
	2020	2019	% Var COP	% Var sin efecto Tasa de cambio	2020	2019	% Var COP	% Var sin efecto Tasa de cambio
Ventas	3,507,629	3,424,872	2.4%	2.3%	10,967,573	10,423,901	5.2%	7.3%
Ingresos Operacionales	3,649,939	3,624,469	0.7%	0.6%	11,390,826	10,968,555	3.8%	5.9%
Utilidad Bruta	901,871	917,706	-1.7%	-2.0%	2,814,868	2,769,795	1.6%	4.3%
Gastos O&AV	-783,684	-768,277	2.0%	1.6%	-2,388,910	-2,342,535	2.0%	4.8%
EBITDA Recurrente*	249,457	275,353	-9.4%	-8.9%	811,432	809,361	0.3%	1.8%
Utilidad Neta Grupo Éxito	51,814	11,033	369.6%	1124.8%	86,588	-19,519	NA	NA
	1.4%	0.3%			0.8%	-0.2%		

En medio de restricciones a la movilidad, la organización en Colombia apalancó su operación en los canales de comercio directo y electrónico y la innovación de formatos diferenciales

En medio del contexto macroeconómico retador este año a causa del COVID-19, el PIB en Colombia registró una caída de -15,7% en el segundo trimestre del año, siendo la caída trimestral más fuerte en la historia del país. El tercer trimestre de 2020 presentó una disminución de la inflación a 1,97% (por debajo de la meta del 3% del Banco de la República). Por su parte, el índice de confianza del consumidor se mantuvo en territorio negativo en septiembre, alcanzó el -21,6 afectado, principalmente, por el nivel de desempleo que en agosto fue del 16,8%. Además, las ventas minoristas totales, excluyendo gasolina y vehículos, disminuyeron un 9,9% en agosto. En medio de este panorama, gracias a la innovación y la aceleración de los canales virtuales y la atención directa de los clientes en sus hogares, Grupo Éxito tuvo un desempeño que superó ampliamente el del sector.

En medio de este panorama, la operación de Grupo Éxito en Colombia durante el tercer trimestre de este año registró ventas por \$2,67 billones de pesos y acumulado a septiembre \$8,31 billones de pesos con un crecimiento de 4,9%. La operación en Colombia representó el 76% de las ventas totales consolidadas del Grupo en la región durante el trimestre.

El desempeño de las ventas en el tercer trimestre se vio beneficiado por:

1. Un **aporte significativo de los canales de comercio electrónico y directo** (comercio electrónico, domicilios, servicio de última milla, aplicaciones móvil y servicio de compra y recoge), que crecieron sus ventas 3,5 veces frente al tercer semestre de 2019, y hoy ya representan el 18,2% de las ventas totales de la compañía (versus 14,7% en el 2T20 y 4,4% en 3T19), alcanzando ventas superiores a \$1 billón de pesos en lo corrido del año, apalancados en:
 - Los canales de comercio electrónico, **exito.com** y **carulla.com**, crecieron las ventas en 5,3 veces en el tercer trimestre del año, recibieron más de 52 millones de visitas (más del doble que en el tercer trimestre de 2019) y 460.000 pedidos (4,9 veces más que el tercer trimestre de 2019)
 - Las **aplicaciones móviles Éxito y Carulla** alcanzaron más de 3,4 millones de descargas en los últimos 12 meses y se activaron 3,1 millones de cupones de descuento en el acumulado del año.
 - Los **servicios de última milla y domicilios** se extendieron en el tercer trimestre a las marcas de Surtimax, Super Inter y Surtimayorista; y aumentó al doble, 2.6 millones, el número de entregas frente al mismo periodo del año anterior.

- El **servicio de compra y recoge**, disponible en 479 tiendas en Colombia, creció el número de pedidos en 7,2 veces, y de ventas en 3,5. Este servicio también se encuentra disponible en 12 centros comerciales Viva.

2. Un aporte consistente de los **formatos innovadores**:

- **Éxito wow** que creció 8,1% sus ventas, y tuvo durante el trimestre dos nuevas tiendas convertidas bajo este formato: [Éxito wow Villamayor](#), el primero bajo este formato en el sur de Bogotá y [Éxito wow Laureles en Medellín](#), una apuesta por la innovación y la transformación digital.
- **Carulla FreshMarket** con un 24% de incremento y con un peso del 28,3% sobre las ventas totales de la marca.

3. Finalmente, las ventas de las categorías de no alimentos se recuperaron, principalmente apalancadas por el negocio de electrodigital que creció a doble dígito.

Estos resultados en el negocio del *retail*, lograron contrarrestar parcialmente el desempeño de otros negocios complementarios como el inmobiliario y el financiero, que continúan enfrentando restricciones a la movilidad y presiones financieras en medio de la pandemia. Esto evidencia la capacidad de adaptación y transformación de la compañía en medio de la emergencia sanitaria para dar respuesta a los nuevos hábitos de consumo de los clientes.

El EBITDA recurrente en Colombia fue del 7,0% en lo acumulado del año y logró más de \$607 mil millones de pesos. En el trimestre, el margen EBTIDA fue 6,7% sobre los ingresos, reflejando eficiencias operacionales y control de gastos.

En Uruguay el positivo desempeño de la organización se dio gracias al desempeño del modelo *fresh market* y los canales de comercio electrónico

La operación de Grupo Éxito en Uruguay continúa presentando positivos resultados. En el tercer trimestre de 2020, las ventas aumentaron en un 11,3% en moneda local frente al mismo periodo del año anterior, impulsadas por el crecimiento de las ventas a doble dígito de las marcas Devoto y Disco; los buenos resultados de actividades promocionales realizadas en el periodo; y el crecimiento en 1,4 veces de los canales de comercio directo y electrónico.

Por su parte, el modelo *fresh market*, que ya funciona en 18 tiendas del país, siguió haciendo aportes importantes al resultado, con un crecimiento en sus ventas del 11,7% en el tercer trimestre, y representó el 41,7% de las ventas totales de la compañía en Uruguay.

En el tercer trimestre del año, el EBITDA recurrente de Uruguay creció 22,9%, en moneda local, con un margen del 9,2%, comparado con 8,4% del tercer trimestre de 2019. Esta mejora en la rentabilidad se debió a esfuerzos internos para controlar los gastos sumado al sólido crecimiento en ventas.

En Argentina, a pesar de un contexto macroeconómico complejo, la organización registró un EBITDA positivo

Argentina, uno de los países más afectados, principalmente por el número de casos de COVID-19 en la región, presenta un ambiente macroeconómico complejo con una caída del PIB de 19%, una tasa de pobreza del 40,9% durante el segundo trimestre y niveles de inflación del 37,7% a septiembre.

En medio de este panorama, la compañía aumentó las ventas en 11,7% en moneda local, afectadas por las restricciones de movilidad, horarios limitados de apertura de nuestros almacenes, reglamentación de aforo, toques de queda, control de precios por parte del gobierno y una caída en el consumo.

Cabe resaltar que, en Argentina se registró un margen EBITDA recurrente positivo del 1,9%.

Grupo Éxito, en su compromiso con el medio ambiente, lanzará su modelo de ganadería Sostenible

Avanzamos en la consolidación de nuestro modelo de ganadería sostenible, el cual ha monitoreado satelitalmente la preservación de los bosques de las fincas donde se encuentra el ganado que abastece a la compañía disperso en 8 departamentos del país, con este proceso se ha evaluado al 70% de nuestros proveedores de ganado en pie, y se espera llegar al 100% de ellos a final del año.

En noviembre lanzaremos nuestro producto de calidad *premium* que cuenta con procesos de auditoria para garantizar un proceso de ganadería sostenible.

Dirección Comunicaciones Grupo Éxito

Teléfono (57+4) 6049696 Ext 306507 / Celular 3146827148

Síguenos en: facebook.com/GrupoExitoColombia

Twitter:@grupo_exit0

Puede consultar esta y otras noticias en nuestro sitio web

www.grupoexito.com.co/es/sala-de-prensa