

Grupo Éxito registró ingresos operacionales consolidados en 2022 por \$20.6 billones pesos con un crecimiento del 21,8% (un incremento de una quinta parte en el tamaño de sus ventas)

La dinámica de las ventas y los resultados consolidados del 2022 fueron impulsados por los formatos innovadores, el comercio electrónico, el negocio inmobiliario y alianzas de negocios como Puntos Colombia

Los canales de comercio electrónico representaron el 12% de las ventas en Colombia

El EBITDA recurrente consolidado del año llegó a \$1.7 billones de pesos, con un incremento del 8,3% y un margen de 8,1%

La utilidad neta consolidada de Grupo Éxito fue de \$99.072 millones de pesos y reflejó el desempeño operacional positivo de los negocios *retail* e inmobiliario. Sin embargo, el resultado neto se vio afectado por mayores gastos financieros (\$126 mil millones) ante el incremento en las tasas de interés en Colombia, y por efectos sin impacto en caja como el mayor gasto de impuesto diferido en Colombia y en Argentina (\$161 mil millones) y el ajuste inflacionario en Argentina (\$58 mil millones)

Considerando los resultados operacionales de la compañía y la generación de caja, la Junta Directiva presentó una propuesta a la Asamblea General de Accionistas que se reunirá el próximo 23 de marzo, para decretar un dividendo ordinario de \$217.393 millones entre los accionistas, a pagarse en una cuota el 30 de marzo del 2023

El Grupo Exito logró contener el aumento de los precios en 7, 7 puntos porcentuales por debajo de la inflación de alimentos del país, con el objeto de alivianar la carga inflacionaria a los(as) colombianos(as)

En Colombia, el 89% de las compras de frutas y verduras que se comercializaron en las tiendas de Grupo Éxito se compraron en el país, de estas el 86% se adquirió sin intermediarios

Grupo Éxito continúa estando entre los diez retailers de alimentos con mejor puntuación en el Corporate Sustainability Assessment (CSA), de Standard & Poor's y por cuarto año consecutivo fue reconocido como Sustainability Yearbook Member

Grupo Exito continúa con su proyecto de listar sus acciones en la Bolsa de valores de Nueva York, a través de ADRs y en la Bolsa de valores de Sao Paulo, a través de BDRs, además de mantener su presencia en la Bolsa de valores de Colombia, La distribución de Grupo Pao de Azúcar a sus accionistas de aproximadamente el 83% de las acciones que posee de Éxito, incrementaría sustancialmente la liquidez de la acción de Éxito de 3,5% a un nivel potencial del 53%, adicionaría cerca de 50 mil accionistas provenientes de GPA y facilitarían el desbloqueo del valor de la acción de la Compañía. El listado y la distribución de acciones deberían quedar concluidos durante el primer semestre de 2023. La acción de Éxito sería la única del país con participación en los mercados de Estados Unidos, Brasil y Colombia

- Los formatos innovadores alcanzaron una participación en las ventas consolidadas de la compañía del 40%. Éxito Wow representó el 34% de las ventas de la marca, Carulla FreshMarket el 60% y Surtimayorista el 5,2% de las ventas de la compañía en Colombia.
- La compañía finalizó la reconversión de cinco tiendas adquiridas a Almacenes La 14 en el Valle de Cauca, que ahora son operados bajo el formato Éxito Wow y generaron alrededor de 800 nuevos empleos permanentes, para un total de cerca de 4.500 empleos en esta región. Alrededor de 120 proveedores provenientes de La 14 fueron codificados luego de una rueda de negocios realizada a inicios de 2022 en el Valle del Cauca, completando en la región un total de 420 proveedores, que comercializan cerca de 2.300 productos en las marcas del Grupo Éxito.
- La operación en Uruguay registró un margen EBITDA recurrente del 9,9%. Las ventas crecieron un 11,4% en moneda local por encima del índice de inflación del país, apalancadas por el crecimiento en ventas del 17,2% del formato freshmarket que alcanzó una participación del 52,9% de las ventas totales del país.
- En Argentina, las ventas en moneda local crecieron un 104%, superando el índice de inflación del país. Este crecimiento se vio jalonado por un incremento del 6,7% en el tráfico de las tiendas, el desarrollo del modelo mayorista que alcanzó nueve tiendas durante el 2022 y el buen desempeño del negocio inmobiliario.
- En Argentina el EBITDA recurrente del país, progresó un 83% en pesos colombianos llegando al equivalente de 75.702 en esta misma moneda.

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

Los ingresos operacionales consolidados de Grupo Éxito en 2022 alcanzaron los \$20.6 billones de pesos y crecieron 21,8% frente al año anterior, impulsados por el buen desempeño de los formatos innovadores, la dinamización de las ventas tanto en el canal físico como en el de comercio electrónico y la evolución del negocio inmobiliario.

La operación en Colombia representó el 74% de los ingresos operacionales del Grupo. Los ingresos en el país crecieron un 17,2% con respecto al año anterior, apalancados en el desempeño del negocio *retail*. Las operaciones internacionales alcanzaron ingresos por \$5.3 billones de pesos jalonados por la dinámica comercial que se tradujo en un crecimiento del 37,3% y que representa el 26% de los ingresos consolidados de la compañía.

El EBITDA recurrente del Grupo creció el 8,3% comparado con el 2021 y alcanzó cerca de \$1.7 billones de pesos, con un margen de 8,1%, explicado por un desempeño positivo del negocio *retail* y del negocio inmobiliario. La utilidad neta consolidada de Grupo Éxito fue de \$99.072 millones de pesos y reflejó el desempeño operacional positivo de los negocios *retail* e inmobiliario. Sin embargo, el resultado neto se vio afectado por mayores gastos financieros (\$126 mil millones) ante el incremento en las tasas de interés en Colombia, por mayor gasto de impuesto diferido en Colombia y en Argentina (\$161 mil millones) y el ajuste inflacionario en Argentina (\$58 mil millones).

“El 2022 presentó una dinámica económica muy positiva que se mantuvo durante buena parte del año, jalonada por el consumo de los hogares colombianos que creció cerca del 14%.

Cerramos el año con un crecimiento en ingresos cercano al 22% gracias a nuestra estrategia centrada en el cliente y fundamentada en la omnicanalidad (combinación de los canales físicos y virtuales), la innovación en formatos y el buen comportamiento de los centros comerciales. Los formatos innovadores en Colombia, Uruguay y

Argentina representaron el 40% de las ventas consolidadas, apalancados en la expansión de Éxito Wow, con la adquisición de cinco nuevos almacenes y el mayor ritmo de crecimiento del formato Mayorista (con las marcas Surtimayorista en Colombia y Mini Mayorista en Argentina), con 19 aperturas. En Colombia, enfocamos nuestros esfuerzos en controlar los niveles de precios a nuestros clientes, logrando que estuviesen 7,7 puntos porcentuales por debajo de los registrados por la inflación de alimentos en el país.

Durante 2022, trabajamos en nuestro Propósito Superior, “Nutrimos de Oportunidades a Colombia” mediante actividades enfocadas en apoyar la nutrición infantil, la compra local y directa a los productores, y a nuestros proveedores, en especial a las pequeñas y medianas empresas.

En 2023 seguiremos trabajando en el plan de expansión de puntos venta, centros comerciales y fortaleciendo nuestras plataformas digitales”, afirmó Carlos Mario Giraldo Moreno, Presidente de Grupo Éxito.

Resultados consolidados cifras expresadas en millones de pesos moneda local

	Acumulado - 2022		
	2022	2021	% Var COP
Ventas	19,754,076	16,105,756	22.7%
Ingresos Operacionales	20,619,673	16,922,385	21.8%
Utilidad Bruta	5,239,583 25.4%	4,433,529 26.2%	18.2%
Gastos O&AV	-4,180,509 20.3%	-3,445,510 20.4%	21.3%
EBITDA Recurrente	1,662,401 8.1%	1,535,403 9.1%	8.3%
Utilidad Neta Grupo Exito	99,072 0.5%	474,681 2.8%	-79.1%

En Colombia, los resultados fueron apalancados por el fortalecimiento de la estrategia omnicanal, los formatos innovadores y el negocio inmobiliario

Los ingresos operacionales en Colombia alcanzaron los \$15.3 billones de pesos, un crecimiento del 17,2% frente al 2021 y por encima de los niveles de inflación del año. Estos resultados evidencian una exitosa estrategia centrada en el cliente, con una rápida respuesta de la compañía a sus necesidades y preferencias.

El EBITDA recurrente alcanzó \$1.2 billones de pesos, un resultado favorecido por el crecimiento de los ingresos operacionales y una estrategia centrada en las eficiencias internas, apoyada en un programa de excelencia operacional y en ajustes en gastos sin afectar a los niveles de servicio, en medio de un escenario de alta inflación en el país. El resultado también reflejó impactos negativos, por mayores niveles de ingresos no recurrentes en las bases y por un incremento en el costo de productos frescos manufacturados en nuestra industria de alimentos, como efecto de la natural estabilización de nuestros procesos de industria, luego del traslado de la sede de su localización anterior en Bogotá.

Grupo Éxito mantuvo su estrategia enfocada en tres grandes pilares:

1. Innovación en formatos como estrategia diferenciadora para brindar experiencias superiores a los clientes, a través de la expansión en formatos innovadores:

- **Éxito Wow**, reconocido a nivel mundial por Laureano Turienzo, experto en retail, por sus estrategias innovadoras, abrió 5 nuevas tiendas agregando cerca de 26.000 m² de área de ventas. Adicionalmente la marca reformó 6 tiendas al formato Wow, completando 30 en total y la marca representó el 34,2% de las ventas de la compañía.
- **Carulla** abrió 8 almacenes *FreshMarket*, completando 30 tiendas bajo este modelo y convirtió 7 tiendas al formato *Carulla Express*. En el 2022, *Carulla FreshMarket* representó el 60% de las ventas de la marca. La marca, hace parte del top 5 de tiendas para visitar en el 2023 publicado por el IGD debido a la mentalidad "Naturalmente sostenible" al reducir el impacto en el planeta apoyando la economía circular y aportando a la compra local.
- **Super Inter** reconvirtió durante el año 10 almacenes al formato Vecino completando 35 tiendas que representaron el 70,8% de las ventas totales de la marca.
- **Surtimayorista** la marca del formato *cash and carry*, completó 46 puntos de venta con la apertura de 4 nuevas tiendas y la reconversión de 6 más. Las ventas de la marca representaron en el 2022 el 5,2% de las de la compañía en Colombia.

2. Las ventas de los canales de comercio electrónico y directo, alcanzaron más de \$1.7 billones de pesos y representaron el 12% de las ventas de la compañía en Colombia, un crecimiento destacable, ya que hubo dos días sin IVA adicionales que mejoraron la base de 2021. Los resultados omnicanal se apalancaron en:

- **El crecimiento doble dígito** de la categoría de alimentos; con una participación del 10,5% y la categoría de no alimentos del 15% con compras realizadas a través de las páginas web (exito.com y carulla.com), aplicaciones móviles, líneas telefónicas, chats de WhatsApp y catálogos digitales.
- Los pedidos a través de los diferentes canales digitales aumentaron en un 69,6% con respecto al año anterior, alcanzando 13.3 millones de pedidos para el 2022.
- **El servicio de última milla** en alianza con Rappi creció 28% comparado con el registrado en el 2021.
- **El servicio "Compra y recoge"** representó el 28,5% de las ventas omnicanal.
- **La atención a cerca de 3.000 tiendas de barrio** a través de la aplicación móvil MiSurtii registró ventas por \$57.500 millones y contribuyó a digitalizar las ventas de alimentos con una participación del 26% del formato Aliados.

3. La monetización del tráfico en los almacenes y activos inmobiliarios continuó siendo un motor de crecimiento, a través de los siguientes negocios:

- **En el negocio inmobiliario** se destaca el desempeño y contribución del negocio por encima de niveles prepandemia. La compañía continuó siendo el primer operador de centros comerciales en Colombia, con sólidos niveles de ocupación superiores al 96% y mayor tráfico, lo cual favoreció el desempeño de nuestros arrendatarios. Durante 2023, continuará la construcción de la primera tienda IKEA en el país, ubicada en el centro comercial VIVA Envigado, convirtiéndolo así en el centro comercial más grande de Colombia.

- El negocio financiero **Tuya** presentó un gran dinamismo y alcanzó 2.1 millones de tarjetas en circulación y continuó fortaleciendo sinergias con el ecosistema digital del Grupo Éxito
- **Puntos Colombia**, el programa de lealtad creció de manera dinámica y registró 6.2 millones de clientes activos, un incremento del 14% frente al 2021 y completó más de 160 marcas aliadas.
- **Viajes Éxito** dinamizó y creció sus ventas cerca de un 43%, movilizando más de 74 mil pasajeros.

Los esfuerzos para mejorar la productividad y eficiencia de la operación en Colombia, se vieron reflejados en actividades que permitieron mantener los precios de alimentos de Grupo Éxito, 7,7 puntos porcentuales por debajo de la inflación de alimentos del país. La compañía realizó actividades de compra anticipada para controlar los incrementos en precios y desarrolló diferentes estrategias comerciales para fortalecer su portafolio de cerca de 700 productos básicos de “Precio Insuperable”, altamente competitivos en calidad y con menores precios en cada región. Así mismo, Grupo Éxito reafirmó su compromiso con el desarrollo de los agricultores del país para mejorar las condiciones de las familias a lo largo del territorio y realizó compras locales del 89% de sus frutas y verduras, un 86,3% de ellas, directamente a más de 940 organizaciones de productores y campesinos.

Un año para ratificar el compromiso con la promoción del empleo, la conservación de la biodiversidad y la reconstrucción del tejido social

Continuamos estando entre los diez *retailers* de alimentos con mejor puntuación en el Corporate Sustainability Assessment (CSA), de Standard & Poor’s, y subimos dos categorías en el Climate Disclosure Project (CDP), en la categoría Clima, obteniendo una puntuación B y por cuarto año consecutivo fue reconocido como Sustainability Yearbook Member.

El 2022 fue un año para ratificar el compromiso con la generación de oportunidades, promover la compra local y el cuidado del planeta. Se destacan los siguientes logros:

- La compañía finalizó la reconversión de cinco tiendas adquiridas a Almacenes La 14 en el Valle de Cauca, los cuales ahora son operados bajo el formato hipermercado de alta experiencia Éxito Wow, los cuales generaron más de 800 nuevos empleos permanentes, más de 4.500 empleos totales en esta región. A través de estas renovaciones, la marca Éxito se enfoca en llevar las tendencias globales del retail a ciudades intermedias, ofreciendo una experiencia de compra diferencial desde la innovación, omnicanalidad y transformación digital.
- El 89% de la compra de frutas y verduras se realizó localmente y sin intermediarios, a más de 940 productores locales y a través de asociaciones de productores y familias campesinas (86,3% se comercializó de manera directa).
- Grupo Éxito fortaleció la compra local y directa trabajando de manera conjunta con 24 asociaciones y fundaciones campesinas y benefició agricultores en 28 departamentos del país.
- La compañía lanzó la campaña: Recuperemos el verde #UnÁrbolALaVez con la meta de sembrar 1 millón de árboles nativos en Colombia. Más de 1 millón de árboles han sido sembrados y 93 hectáreas han sido recuperadas, que representan el área de 560 canchas de fútbol.
- Durante el 2022, las marcas Carulla *Freshmarket* y los centros comerciales Viva recibieron la certificación en carbono neutro por parte del ICONTEC.

- La Feria Nacional de Grafiti “Pigmentos Urbanos”, llegó a 13 ciudades del país junto a artistas locales y las poblaciones aledañas a los almacenes logrando resaltar la identidad de los territorios.
- Terrazas Verdes, proyecto de seguridad alimentaria que inició en la Comuna 13 de Medellín, benefició a mujeres cabeza de familia y sus hijos y logró la comercialización de 6.000 unidades de lechugas en los almacenes de la marca Éxito.

La Fundación Éxito cumplió 40 años trabajando hacia el objetivo de lograr la primera generación cero desnutrición crónica en Colombia como un camino hacia la equidad:

- Durante el año 2022 la Fundación Éxito logró atender a más de 60.000 niños y niñas en 27 departamentos y 192 municipios con el propósito de erradicar la desnutrición crónica para el año 2030.
- El 57,52% son atendidos en programas de nutrición infantil y el 42,47% en programas complementarios.
- En el 2022 fueron entregados en total 200.403 paquetes alimentarios y se realizó una inversión de \$21.375 millones de pesos.

La operación en Uruguay continuó siendo la más rentable del Grupo

Las ventas en el país aumentaron 11,4% por encima del nivel de la inflación, jalonadas por la propuesta de valor del modelo *fresh market*, que representó el 52,9% de las ventas de las tiendas no convertidas en el país con un crecimiento del 17,2% durante el 2022. Seis tiendas fueron renovadas bajo este formato y se alcanzaron 29 almacenes. El margen EBITDA recurrente alcanzó 9,9% y se mantuvo como el más alto del Grupo, gracias a los esfuerzos constantes de control de gastos y eficiencias en la operación y creció 8,3% en moneda local, superando el nivel de la inflación.

En Argentina, las ventas anuales crecieron 800 puntos básicos por encima del nivel de inflación del país

La operación en este país presentó un crecimiento de los ingresos de 105% en moneda local, gracias a la mayor dinámica comercial, que se tradujo en un aumento de tráfico a las tiendas del 6,7%, un desempeño positivo del formato *Cash & Carry* lanzado recientemente, la evolución de los canales digitales (3,9% de participación en las ventas), y el buen desempeño del negocio inmobiliario que alcanzó niveles de ocupación del 92,6%. Al cierre de 2022, la compañía alcanzó 9 tiendas del formato *Cash & Carry* que participaron con un 3,7% del total de ventas en el país.

El margen EBITDA recurrente en el país durante el 2022 fue del 4,3% con un crecimiento de 93 puntos básicos frente al año anterior.

Kit de prensa [aquí](#)



Dirección de Comunicaciones Externas - Grupo Éxito

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

Síguenos en nuestras redes corporativas

 [@GrupoExitoColombia](https://www.facebook.com/GrupoExitoColombia)  [@grupoexito](https://www.instagram.com/grupoexito)  [@Grupo_Exito](https://twitter.com/Grupo_Exito)  [@GrupoExitoColombia](https://www.linkedin.com/company/GrupoExitoColombia)  [Grupo Éxito Colombia](https://www.youtube.com/GrupoExitoColombia)