

Grupo Éxito

Libro de resultados 3T22 | Estrategias mitigan la inflación

Renta Variable

P.O Promedio: COP\$ 16,500

Paola Andrea Lama
Analista

Juan Camilo Buendia
Analista

Grupo Éxito informó resultados positivos para el 3T22. Los ingresos consolidados para el periodo en cuestión alcanzaron los COP \$5.1 billones (22.6% a/a), explicados principalmente por un sólido crecimiento en el negocio retail e inmobiliario (*Gráfica 1*). Además, las ventas del Grupo superaron la inflación general, pues gracias a las compras anticipadas, los precios de alimentos crecieron tan sólo +5.7%, un resultado menor a la inflación del país a corte de septiembre.

La operación en Colombia representó el 72% del total de ventas con más de COP\$3.5 billones, un crecimiento de +16.1% a/a. Asimismo, los formatos de Éxito Wow, Carulla Fresh Market, Super Inter y Surtimayorista aportaron el 39% sobre las ventas totales de la operación en el país.

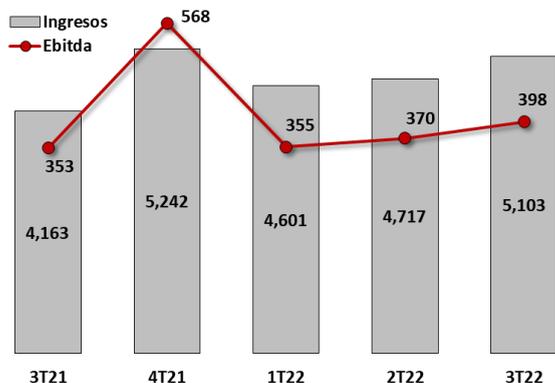
Desagregando el desempeño en Colombia, durante el 3T22 la economía mostró fortaleza en el consumo a medida que el desempleo era cada vez más bajo y las ventas minoristas se elevaban. De ese modo, se registró una variación en ventas del +14.6% y 16.5% para Éxito y Carulla respectivamente. (*Gráfica 2*)

Por su parte, las operaciones en Uruguay presentaron un buen desempeño, con una contribución del 18% de las ventas consolidadas. Lo anterior se ve explicado por una dinámica de mercado que seguía sólida y alineada con los resultados del 2T22. Del mismo modo, Argentina aportó el 10% con una tendencia positiva gracias al mayor tráfico registrado dentro del sector retail.

El EBITDA recurrente se ubicó en COP\$398,998 millones (+12.9% a/a), como consecuencia de un excelente desempeño de los conceptos innovadores de la compañía en la región (Colombia, Uruguay y Argentina). Además, la constante mejoría en el negocio inmobiliario contribuyó a los buenos resultados, de forma tal que, la tasa de ocupación de los centros comerciales alcanzó un 96.3% en Colombia y 90,3% en Argentina. (*Gráfica 1*)

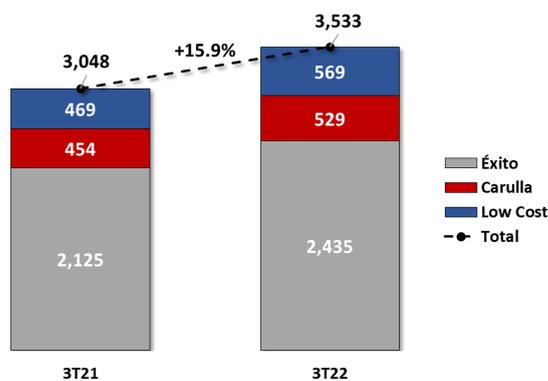
La monetización del tráfico que lleva a cabo Grupo Éxito es algo de lo cual no se habla mucho. Sin embargo, es un valor agregado que aporta en gran medida al buen desempeño financiero. De ese modo, se registró un crecimiento de +25% a/a en los ingresos por alquiler e intereses administrativos en los centros comerciales “Viva Mall”, lo que representa además, el 40% de otros ingresos consolidados y el 13% del EBITDA recurrente total.

Gráfica 1: Evolución Ingresos y EBITDA (COP MM)



Fuente: Grupo Éxito - Acva Economía

Gráfica 2: Ventas Desagregadas Colombia



Fuente: Grupo Éxito - Acva Economía

La utilidad neta consolidada fué de COP \$49.937 millones de pesos, lo que representa una caída del -60.46% a/a. La situación anterior se ve explicada principalmente por un aumento considerable en los gastos financieros. El incremento de las tasas de interés en Colombia, junto con los ajustes por inflación en Argentina, han dado como consecuencia que el margen neto se reduzca hasta un 0.9% frente al 3.03% reportado en el 3T21. (Gráfica 3)

Por su parte, Grupo Éxito se encuentra comprometido con los proyectos de innovación y transformación digital, lo que permite mantener una buena exposición en el sector, con potencial de márgenes crecientes a largo plazo. La omnicanalidad creció un +23.2% a/a, sumando ventas por hasta COP\$426 mil millones en Colombia. Lo que sugiere que realizan un buen trabajo de marketing para una mejor captación de clientes potenciales.

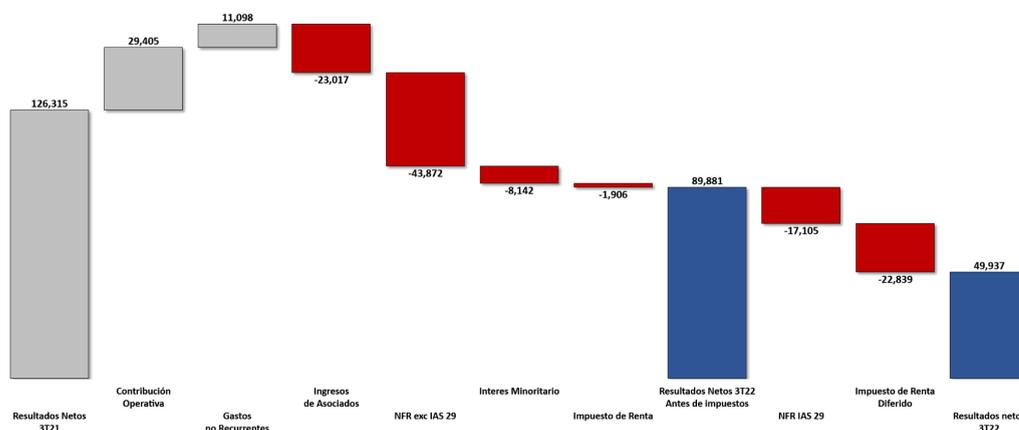
En el segmento innovador, las tiendas en formatos de Éxito WOW en el último trimestre aportaron el 33% de las ventas totales en Colombia, mientras que el modelo de Carulla Fresh Market tuvo una participación del 53%. Ambos modelos tienen la proyección de agregar nuevas tiendas que permitan potenciar las ventas de la compañía. A primera instancia parece no haber diferencias entre los esquemas innovadores y las tiendas regulares, no obstante, en retrospectiva, se evidencia una evolución considerable en el desempeño, a medida que los consumidores observan estas modalidades como algo nuevo, con más facilidades y una gama de servicios más amplia que ofrecer a los consumidores.

La transformación digital también va por buen camino mediante sus aplicaciones. En lo que va de 2022 alcanzaron más de 1.1 millones de descargas en Colombia (+15%), lo que permite una diversidad de canales facilitando la adquisición de productos sin que los consumidores se acerquen a las tiendas físicas. Una estrategia que potencia el alcance y hace más competitivo el modelo de negocio.

En materia ASG se han enfocado en 6 pilares estratégicos, siendo la desnutrición y el cuidado ambiental los principales rubros. Grupo Éxito afirma haber beneficiado 45,794 niños en términos alimenticios, y entregado 164,192 paquetes de alimentos para los niños y sus familias. Además, han reducido 14,000 toneladas de CO2 en el 3T22 y 15,382 toneladas de material reciclable.

La compañía asegura que seguirá concentrada en hacer de los objetivos de desarrollo sostenible un driver fundamental en sus modelos de negocio y la toma de decisiones. Lo anterior es importante pues es un factor bajo el cual podrán seguir siendo competitivos y con una buena exposición local y regional.

Gráfica 3: Utilidad Neta 3T21 vs 3T22 (COP M)



Fuente: Grupo Éxito - Acva Economía

De cara el 4T22 esperan tener crecimientos sólidos en su principal modelo de negocio, gracias a la innovación de omnicanalidad que mejora la exposición al público y los negocios complementarios. Del mismo modo, consideran la posibilidad de mantener el EBITDA estable a medida que las presiones inflacionarias perjudican el gasto y la demanda agregada. **Esperan generar flujo de caja sostenible para los accionistas a medida que avancen con los proyectos de expansión (CAPEX).**

En la exposición de los resultados afirmaron que la situación para 2023 es inevitable a nivel general. Es evidente que la mayoría de modelos de negocios se verán afectados por una caída en el gasto de los consumidores junto con el incremento de los costos. Entre sus estrategias para mantener la estabilidad en los próximos periodos se encuentra la expansión, que permite mantener buena exposición al público y ventas constantes. Asimismo, afirman que cuentan con la experiencia y los instrumentos para ser competitivos durante el 2023 a pesar de la situación

No cabe duda que el sector de consumo defensivo podría no verse afectado en gran medida por los obstáculos del 2023. Si bien la situación en términos económicos y la dinámica de mercado se verá perjudicada con una contracción de la demanda, los consumidores deberán hacer lo que esté a su alcance para reducir sus gastos y responder por sus obligaciones. De ese modo, esperamos que 2023 sea retador, aunque confiando en los dirigentes de grupo éxito y sus estrategias, se puedan desempeñar correctamente a medida que la situación se normalice a finales de 2023.

Consideramos que si bien los resultados de Grupo Éxito se mantuvieron positivos, la utilidad neta se contrajo como consecuencia de la coyuntura actual. No se descarta un 4T22 y 2023 con utilidades más bajas a la reportada, a medida que la inflación sigue en máximos históricos al igual que los tipos de interés. La mitigación de costos mediante compras anticipadas ya no es una estrategia del todo óptima cuando los precios ya se encuentran en niveles máximos. Siguiendo la línea de los gastos financieros y una reducción en la demanda agregada, estimamos un final de 2S22 y 2023 retador para Grupo Éxito.

A nivel accionario, con el reciente anuncio de un split 3:1 consideramos que la iniciativa se alinea completamente con los intereses del mercado. La baja liquidez que se ha evidenciado en los últimos meses, implica un desafío para los operadores y la compañía. El realizar el split permite una mayor entrada de accionistas y con ello, un flujo de dinero en el mercado bursátil que permite una mejor dinámica de negociación.

| Tabla 1: Información Accionaria

Capitalización Bursátil	COP \$4.59 B
Máx 52 Semanas	COP \$18,800
Min 52 Semanas	COP \$9,790
Variación Año Corrido	-7.83%
Número de Acciones	432,621,453

Fuente: Grupo Éxito - Acva Economía

Global Disclaimer

Estamos convencidos que todo inversionista debe diversificar sus inversiones en una variedad de clases de activos, en cualquier entorno o tendencia de mercado, así como colaborar permanente y estrechamente con su asesor financiero, para asegurar que su cartera esté adecuadamente estructurada y que su plan financiero respalde sus objetivos a largo plazo, su horizonte temporal y tolerancia al riesgo, aunque, la diversificación no garantiza ganancias ni protege contra las pérdidas. La información que precede, así como las empresas y/o valores individuales mencionados, no constituyen una recomendación profesional para realizar inversiones en los términos del artículo 2.40.1.1.2 del Decreto 2555 de 2010, ni una indicación de la intención de comercializar en nombre de Acciones & Valores S.A. cualquiera de los productos que gestiona de cualquier forma. Los pronósticos compartidos fueron construidos a partir de supuestos sujetos a diferentes condiciones de mercado, de modo que las conclusiones expuestas, así como los análisis que las acompañan no son definitivas. Este documento es de carácter informativo, por lo que no debe ser distribuido, copiado, vendido o alterado sin la autorización expresa de la sociedad. Acciones & Valores S.A., no se hace responsable de la interpretación de dicha información, dado que la misma no comprende la totalidad de aspectos que un inversionista pudiera considerar necesaria o deseable para analizar su decisión de participar en alguna transacción, dado que se presenta de manera abreviada. Es necesario que los inversionistas, para efectos de contar con la total y absoluta precisión, además de considerar su perfil de riesgo, consulten todos los documentos suministrados a través de la página web, así como por las entidades pertinentes. Igualmente, los inversionistas deberán adelantar, por su cuenta, el análisis financiero y legal para efectos de tomar cualquier decisión de inversión. Los valores y números aquí consignados son obtenidos de fuentes de mercado que se presumen confiables tales como Bloomberg, Reuters y los Emisores. Las calificaciones hechas en el informe no deben considerarse como recomendaciones de inversión ni tampoco como sustitutos a las calificaciones dadas por agencias de crédito certificadas tales como Moody's, Fitch o Standard & Poor's; estas calificaciones son únicamente cuantitativas, no incluyen factores cualitativos y dependen de la información financiera disponible en el mercado en el momento de ser preparadas. Las opiniones, estimaciones y proyecciones en este reporte reflejan el juicio actual del autor a la fecha del reporte, y se aclara que el contenido de la información aquí contenida puede ser objeto de cambios sin previo aviso. La remuneración de los autores no está asociada a los resultados del reporte ni a las recomendaciones realizadas. La presentación y cualquier documento preliminar sobre los productos aquí mencionados no constituyen una oferta pública vinculante, por lo cual, tanto la presentación como cualquier otro documento pueden ser complementados o corregidos. © 2022 Acciones & Valores S.A.