

# Libro de resultados

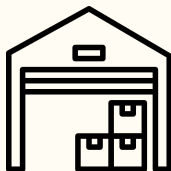
**Segundo Trimestre 2026**



**Gerencia  
Investigaciones  
Económicas**

**Hector Wilson Tovar**  
Gerente  
[wtovar@accivalores.com](mailto:wtovar@accivalores.com)

**Laura Sophia Fajardo Rojas**  
Analista IE  
[laura.fajardo@accivalores.com](mailto:laura.fajardo@accivalores.com)



# Rentabilidad en expansión y una nueva etapa inmobiliaria en Argentina

## Resumen de resultados financieros

Grupo Éxito mantuvo una evolución favorable de su rentabilidad durante el 2T26, respaldado por la fortaleza de Colombia y Uruguay, la disciplina de gastos y una menor carga financiera, mientras Argentina continuó afectando el consolidado durante la transición del negocio retail hacia un modelo concentrado en activos inmobiliarios.

Los **ingresos operacionales** alcanzaron COP\$5.30 billones (+5.7% a/a excluyendo el efecto cambiario (ex-FX) y +1.7% en COP). Colombia concentró el 80% de los ingresos, mientras Uruguay aportó 17% y Argentina 3%.

- **Colombia** registró ingresos por COP\$4.23 billones (+7.0% a/a). El principal impulso provino de no alimentos (+22.5%), favorecidos por la temporada mundialista, mientras las ventas omnicanal alcanzaron COP\$574,876 millones (14.2% de las ventas).
- **Uruguay** presentó un crecimiento de ingresos de 3.8% ex-FX, con ventas +4.1% en moneda local, por encima de la inflación y respaldadas principalmente por alimentos y una mayor demanda de no alimentos asociada al Mundial.
- **Argentina** registró una caída de 14.1% ex-FX en ingresos, principalmente por el cambio en el perímetro de consolidación tras dejar de operar directamente el retail desde junio. En contraste, los ingresos inmobiliarios crecieron 51.4% en moneda local, anticipando una mayor relevancia de este negocio hacia adelante.

El **EBITDA recurrente** se ubicó en COP\$499,971 millones, aumentando 12.6% a/a ex-FX y 10.6% en COP. El margen EBITDA recurrente alcanzó 9.4%, una expansión de 75 pbs. La mejora estuvo explicada principalmente por la dilución de gastos, cuyo peso sobre los ingresos disminuyó 144 pbs, mientras el margen bruto consolidado se mantuvo prácticamente estable en 25.6% (-5 pbs). Colombia expandió su margen EBITDA 44 pbs hasta 9.2%, mientras Uruguay presentó una expansión de 125 pbs hasta 13.1%. Argentina permaneció en terreno negativo, con un margen de -8.9%.

La **utilidad atribuible a los accionistas** alcanzó COP\$156,186 millones, creciendo 6.3% a/a en COP y 7.6% ex-FX. El margen neto aumentó 13 pbs hasta 2.9%. Aunque su avance fue inferior al del EBITDA, el resultado se benefició de la mejora operacional y de un resultado financiero neto 22.9% menos negativo, factores que compensaron parcialmente mayores impuestos, menores resultados de asociadas y gastos no recurrentes relacionados, entre otros, con la transición de Argentina. En el acumulado del semestre, la utilidad neta creció 31.6% hasta COP\$315,808 millones.

La **inversión consolidada (CapEx)** alcanzó COP\$66,006 millones, de los cuales 81% se destinó a expansión, innovación, omnicanalidad y transformación digital. Colombia concentró el 70% de la inversión y Uruguay el 30%. Por su parte, la **deuda bruta** de la holding se ubicó cerca de COP\$1.5 billones, 19% por debajo del cierre de 2025. El desapalancamiento continúa fortaleciendo la flexibilidad financiera del Grupo.

**Hito Estratégico:** Desde junio, La Anónima asumió la operación de 12 tiendas y un centro de distribución en Argentina. Grupo Éxito concentra ahora su estrategia en los 14 centros comerciales de Paseo Libertad, reduciendo su exposición al retail deficitario y priorizando la generación de valor inmobiliario.

# Rentabilidad en expansión y una nueva etapa inmobiliaria en Argentina

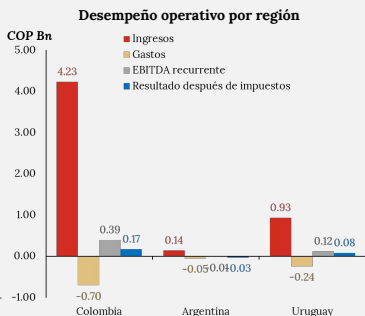
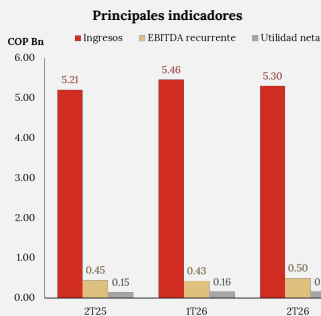
## Aspectos a resaltar

- **La rentabilidad crece por encima de las ventas:** El EBITDA recurrente aumentó 12.6% a/a ex-FX frente a un crecimiento de ingresos de 5.7%, llevando el margen a 9.4% (+75 pbs). La mejora provino principalmente de eficiencias operativas y disciplina de gastos, cuyo peso sobre los ingresos disminuyó 144 pbs, reforzando la calidad del crecimiento.
- **Colombia combina crecimiento comercial con expansión de margen:** Los ingresos aumentaron 7.0% y el EBITDA recurrente 12.3%, con una expansión de 44 pbs en el margen. Aunque el Mundial impulsó los no alimentos, la mejora de 50 pbs en margen bruto y la menor intensidad de gastos sugieren que parte del avance responde a eficiencias estructurales.
- **Uruguay confirma su capacidad de generación de valor:** Las ventas crecieron 4.1% en moneda local y el EBITDA recurrente 16.1% ex-FX, llevando el margen a 13.1% (+125 pbs). Las mejoras en logística, merma y averías permitieron ampliar la rentabilidad incluso en un entorno de efecto cambiario adverso sobre las cifras reportadas en COP.
- **Argentina comienza a reducir el riesgo estructural del Grupo:** La transferencia de la operación retail permite concentrar la exposición en los 14 centros comerciales de Paseo Libertad. Aunque el EBITDA aún fue negativo, los ingresos inmobiliarios crecieron 51.4% en moneda local, fortaleciendo la tesis de migración hacia un modelo menos intensivo y potencialmente más rentable.

## Aspectos a mejorar

- **Parte del crecimiento comercial tiene un componente temporal:** Los no alimentos en Colombia crecieron 22.5%, apoyados por la temporada mundialista. Una normalización de esta categoría en el segundo semestre podría moderar el crecimiento de ventas, haciendo más relevante la recuperación del consumo subyacente y la efectividad de las remodelaciones.
- **El margen bruto consolidado aún no muestra expansión:** Pese al fuerte crecimiento del EBITDA, el margen bruto se mantuvo prácticamente estable en 25.6% (-5 pbs). Esto implica que la expansión de rentabilidad continúa dependiendo en buena medida del control de gastos, por lo que será clave comprobar que las eficiencias sean sostenibles.
- **Argentina todavía genera presión sobre el consolidado:** El margen EBITDA recurrente se ubicó en -8.9%, deteriorándose 280 pbs frente al 2T25. La creación de valor dependerá de que la salida del retail elimine efectivamente las pérdidas operativas y de que las nuevas inversiones inmobiliarias logren retornos adecuados sobre el capital.

# Resumen de Resultados financieros



Fuente: Emisor - Investigaciones Económicas Accivalores

## Criterios ASG

Durante el 2T26, Grupo Éxito fortaleció sus iniciativas sociales y ambientales, beneficiando a 36,546 niños en programas de nutrición y manteniendo presencia en 24 departamentos y 154 municipios. La compañía adquirió localmente el 91.2% de sus frutas y verduras y el 95.6% de sus prendas textiles, mientras 14,985 de sus 32,681 colaboradores participaron en programas de formación. En materia ambiental, recolectó 4,559 toneladas de material reciclable, destinando el 100% de los recursos obtenidos a proyectos de nutrición infantil.

## Perspectiva

**Grupo Éxito entra al 2S26 con una estructura operativa más eficiente, menor apalancamiento y una mayor diversificación de sus fuentes de rentabilidad.** En Colombia, la normalización del impulso extraordinario del Mundial sobre no alimentos podría moderar el crecimiento de las ventas, por lo que el desempeño dependerá en mayor medida de la recuperación del consumo, las remodelaciones y la expansión de la red, mientras la disciplina de gastos debería continuar respaldando los márgenes. Uruguay mantiene una operación rentable y consistente, apoyada por eficiencias logísticas y comerciales.

El principal catalizador será Argentina: la salida definitiva del retail debería eliminar gradualmente una fuente estructural de pérdidas y permitir que, desde el 4T26, el negocio inmobiliario tenga una contribución más limpia al consolidado. El pipeline inmobiliario en Colombia, Uruguay y Argentina amplía las oportunidades de crecimiento de largo plazo, aunque exigirá mantener una asignación disciplinada de capital para preservar el desapalancamiento alcanzado. Así, esperamos una evolución favorable de la rentabilidad, aunque con un crecimiento de ingresos más normalizado y condicionado por la recuperación del consumo regional.

# Rentabilidad en expansión y una nueva etapa inmobiliaria en Argentina

## Mensajes relevantes de la llamada de resultados



**Carlos Calleja**  
Presidente Ejecutivo - CEO

**Argentina entra en una nueva etapa:** La salida del retail busca eliminar una operación estructuralmente deficitaria y concentrar el negocio en real estate. El Grupo contempla inicialmente USD30 millones de inversión en 18-24 meses para fortalecer los 14 centros comerciales y, posteriormente, desarrollar cerca de 40,000 m<sup>2</sup> adicionales de área arrendable.

**Mayor visibilidad sobre Argentina:** La administración espera completar durante agosto los procesos asociados a la salida del retail y presentar en septiembre la estrategia y las proyecciones financieras para el resto de 2026 y 2027 bajo un modelo enfocado exclusivamente en el negocio inmobiliario.

**Expansión en Colombia:** La administración mantiene una visión positiva sobre Colombia y reiteró su intención de acelerar el crecimiento mediante nuevos puntos de venta y remodelaciones. Las tiendas intervenidas están registrando incrementos de ventas cercanos al 25%-30%, respaldando la estrategia de renovación de la red.



**Fernando Carbajal Flores**  
VP Financiero y Administrativo

**Disciplina financiera:** La reducción de la deuda continúa siendo una prioridad. Al cierre de junio, la deuda bruta de la holding alcanzó cerca de COP\$1.5 billones, 19% inferior al cierre de 2025, mientras la deuda financiera neta se ubicó alrededor de COP\$0.8 billones, fortaleciendo la flexibilidad financiera del Grupo.



(\*) Escala 0-100, donde 0 es el sentimiento más pesimista y 100 el más optimista.

## 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 contruidos 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. © 2026 Acciones & Valores S.A.