

ALMACENES ÉXITO S.A.
CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO
REUNIÃO ORDINÁRIA

ATA 957

DATA: 20 de fevereiro de 2024

TEMPO: 10:30 a.m.

LOCAL: Reunião não presencial nos termos do artigo 19 da Lei 222 de 1995 - Microsoft Teams

ATENDENTES:

Luis Fernando Alarcón Mantilla	Membro Independente (Presidente)
Felipe Ayerbe Muñoz	Membro Independente
Ana Fernanda Manguashca	Membro Independente
Rafael Russowsky	Membro Patrimonial
Guillaume Michaloux	Membro Patrimonial
Christophe José Hidalgo	Membro Patrimonial
Bernard Petit	Membro Patrimonial
Philippe Alarcon	Membro Patrimonial

Os membros do Conselho de Administração da Almacenes Éxito S.A. (a "Companhia") compareceram à reunião, tendo sido convocados pelo Secretário Geral da Companhia por instrução do Presidente da Companhia, de acordo com as disposições da lei e do Estatuto Social. Os membros do Conselho de Administração da Companhia receberam, no momento da convocação e por meio da plataforma Diligent Boards, o material completo dos assuntos a serem tratados na reunião.

A Companhia foi apresentada pelo Dr. Carlos Mario Giraldo Moreno, Presidente; José Gabriel Loaiza, Diretor de Operações de Varejo Colômbia; Ivonne Windmueller, Vice-Presidente Financeira e Claudia Campillo Velásquez como Secretária Geral.

1. VERIFICAÇÃO DO QUORUM.

Após verificar a identidade de cada um dos participantes, o Secretário informou que havia um quórum para deliberar e decidir validamente.

2. LEITURA E APROVAÇÃO DA AGENDA.

A pauta proposta para a reunião na convocação foi aprovada pela Diretoria com o voto unânime dos participantes. A pauta foi a seguinte:

1. Verificação do quorum
2. Leitura e aprovação da agenda
3. Relatório dos Comitês de Apoio do Conselho de Administração
4. Relatório do Presidente
5. Relatório Omnichannel
6. Relatório Comercial
7. Aprovação da proposta de alteração do Estatuto Social a ser submetida à consideração da Assembleia Geral de Acionistas.
8. Aprovação da proposta de alteração do Regulamento da Assembleia Geral de Acionistas a ser submetida à consideração da Assembleia Geral de Acionistas.

ALMACENES ÉXITO S.A.
CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO
REUNIÃO ORDINÁRIA

9. Aprovação da proposta de reforma da Política de Eleição e Sucessão do Conselho de Administração a ser submetida à apreciação da Assembleia Geral de Acionistas
10. Aprovação da proposta de reforma da Política de Remuneração do Conselho de Administração a ser submetida à apreciação da Assembleia Geral de Acionistas.
11. Análise e aprovação da proposta de alocação dos honorários do Conselho de Administração a ser submetida à aprovação da Assembleia Geral de Acionistas.
12. Nomeação dos membros do Conselho de Administração da Fundación Éxito.
13. Nomeação de comissários para analisar, aprovar e assinar as atas.

A reunião foi formalmente aberta e passou a tratar de cada um dos itens da pauta.

3. RELATÓRIO DOS COMITÊS DE APOIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

3.1. COMITÊ DE NOMEAÇÃO, REMUNERAÇÃO E GOVERNANÇA CORPORATIVA

O Dr. Felipe Ayerbe Muñoz, Presidente do Comitê, tomou a palavra e apresentou ao Conselho um resumo das principais questões discutidas na reunião ordinária realizada em 19 de fevereiro.

Em relação às nomeações e questões de remuneração, foram apresentados os seguintes itens:

- **Remuneração variável de curto prazo:** o Comitê aprovou os resultados das métricas para pagamento em 29 de fevereiro de 2024.
- **Comitê de negociação para o aumento salarial de 2024 com os sindicatos:** o Comitê aprovou o comitê de negociação para o aumento salarial com os sindicatos, que será realizado durante o primeiro trimestre.

Em relação às questões de governança corporativa, o Comitê decidiu apresentar as seguintes propostas ao Conselho de Administração e à Assembleia Geral de Acionistas para consideração:

1. Alteração do Estatuto Social.
2. Reforma do Regulamento da Assembleia Geral de Acionistas.
3. Reforma da Política para a eleição e sucessão do Conselho de Administração.
4. Reforma da Política de Remuneração do Conselho de Administração.

O Dr. Guillaume Michaloux perguntou se as reformas estão de acordo com as regulamentações da Colômbia, do Brasil e dos Estados Unidos. Claudia Campillo Velásquez, Vice-presidente de Assuntos Corporativos e Secretária Geral da Empresa, respondeu que as reformas estavam de acordo com as regulamentações desses países.

3.2. COMITÊ FINANCEIRO

O Dr. Christophe José Hidalgo, Presidente do Comitê, tomou a palavra e apresentou ao Conselho um resumo dos assuntos discutidos na reunião ordinária realizada em 13 de fevereiro:

- O Comitê recomendou o adiamento da aprovação da extensão da linha de crédito de COP 135.000 milhões para o novo Conselho de Administração para avaliação e decisão.
- Comitê analisou os principais indicadores financeiros:
 - Em 31 de janeiro, o caixa era de COP 587 MM (~ USD 150 M), com caixa disponível de COP 457 MM (~ USD 117 M).
 - No final de janeiro, COP 830 milhões (USD 212 milhões) das linhas rotativas haviam sido desembolsados.

ALMACENES ÉXITO S.A.
CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO
REUNIÃO ORDINÁRIA

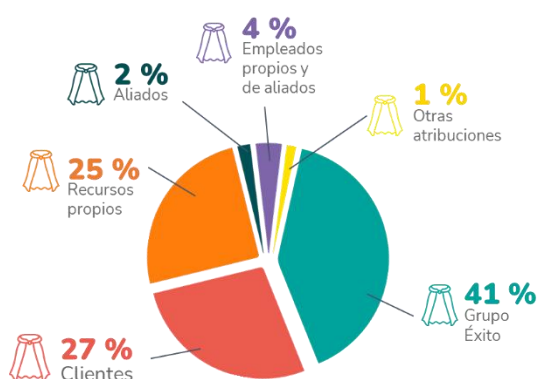
- O resultado financeiro para o primeiro trimestre está projetado em COP -69,3 MM, com um desvio de COP -0,9 MM em relação ao orçamento B0, explicado por maiores acréscimos de juros sobre a dívida devido ao maior saldo médio, economias em factoring devido a pré-pagamentos e maior despesa de diferença de câmbio devido ao maior saldo CxP.
- Atualmente, a Companhia tem um IRS com o Bancolombia no valor de COP 121 MM a uma taxa de 9,012% e o cumprimento líquido desse tipo de hedge até agora em janeiro gerou COP 1.000 milhões.
- Em 2024, projeta-se que a DFN feche em COP 340 milhões com controle rigoroso dos dias de estoque e Capex reduzido.
- No perímetro consolidado em IFRS Colômbia, espera-se que o lucro líquido encerre o 1T 2024 em COP -45.818 M, explicado principalmente pelo exercício da Colômbia, com impactos no lucro bruto, despesas, APCO e resultado financeiro líquido.

3.3 COMITÊ DE SUSTENTABILIDADE

O Dr. Philippe Alarcon, Presidente do Comitê, tomou a palavra e apresentou à Diretoria um resumo dos assuntos discutidos na reunião ordinária de 13 de fevereiro:

1. Apresentação do pilar Zero Desnutrição pela Fundación Éxito.

- A Fundación Éxito atendeu 72.567 crianças em 32 departamentos e 221 municípios em toda a Colômbia, e investiu 24 bilhões de pesos em projetos de nutrição e complementares.
- 66,8% das crianças com menos de 6 meses de idade apoiadas pela Fundación Éxito receberam leite materno exclusivo, o dobro da média colombiana.
- 25,6% das mulheres grávidas registradas têm 19 anos de idade ou menos. Na Colômbia, 17,3% das mulheres grávidas com menos de 19 anos de idade estão grávidas.
- 41% dos recursos da Fundação provêm da reciclagem de fundos.



- Mais de 10 bilhões de pesos foram coletados por meio de Goticas, vueltos e cofrinhos.
- É uma das fundações que mais distribui certificados de doação; no ano passado, foram entregues cerca de 280.000 certificados.

ALMACENES ÉXITO S.A.
CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO
REUNIÃO ORDINÁRIA

- 758 toneladas de alimentos e 264 toneladas de não-alimentos foram doadas a 23 bancos de alimentos e 160 fundações e instituições parceiras, demonstrando o círculo virtuoso da sustentabilidade, dando uma segunda vida aos alimentos, reduzindo o impacto ambiental e aumentando o impacto social.

Foram apresentados os desafios para 2024:

- Realizar os esforços e ações necessários para manter a cobertura de crianças beneficiadas e a receita total da Fundação.
- Garantir que os planos de desenvolvimento dos principais municípios e departamentos do país incluam metas para reduzir a desnutrição crônica.
- Comemoração dos 10 anos da #Lactatón, com a entrega de um presente para um departamento do país.

2. Desafios de 2024

- Compromissos de sustentabilidade: evitar a lavagem verde e social.
- Regulamentação: seu impacto na forma como a gestão da sustentabilidade é comunicado.
- Mudanças climáticas e biodiversidade: prioridades para a agenda ambiental.

4. RELATÓRIO DO PRESIDENTE

Carlos Mario Giraldo, Presidente da Empresa, tomou a palavra para apresentar algumas das questões com as quais a gerência vem lidando.

Começou por apresentar os resultados da Empresa no início do ano, que tem sido desafiador em termos de vendas e que se espera que melhore com a promoção de aniversário que começa na sexta-feira, 23 de fevereiro. Ele destacou o início das vendas no Uruguai e na Argentina.

Mencionou que os resultados do Departamento Administrativo Nacional de Estatísticas da Colômbia - DANE, refletem as dificuldades no varejo, em relação à demanda. Explicou que o total do ano foi de -4,7% e que esses resultados não eram vistos no país há muito tempo.

Explicou que estão sendo feitos progressos na transição com o Grupo Calleja, em que as oportunidades de sinergias, o trabalho com fornecedores comuns e a transferência de boas práticas estão sendo revisados.

Agradeceu a todos os membros do Conselho de Administração pelo trabalho realizado nos últimos anos, nos quais foram alcançados importantes resultados, construção do país, contribuição social, graças ao apoio dos membros e ao trabalho conjunto.

Ivonne Windmueller, Vice-Presidente Financeira da Companhia, explicou as razões pelas quais a KPMG S.A.S., Revisora Oficial de Contas da Companhia, solicitou a prorrogação do prazo para a apresentação do parecer sobre as demonstrações financeiras de 31 de dezembro de 2023 e que, por essa razão, as demonstrações financeiras não serão aprovadas na sessão de hoje.

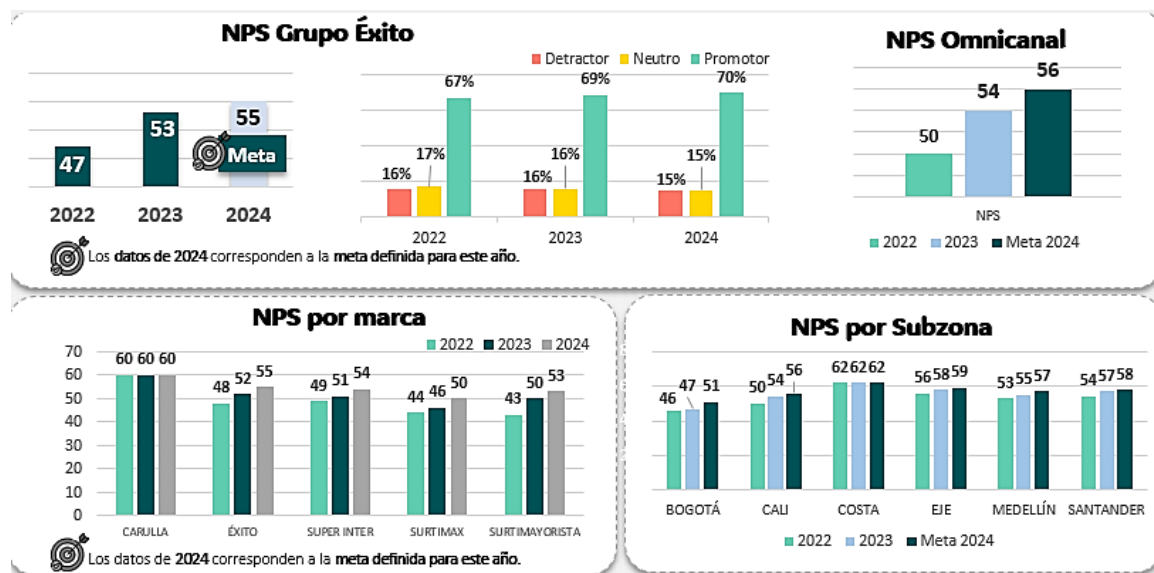
- **Experiência do cliente**

Carlos Mario Giraldo, Presidente da Companhia, explicou a medida NPS (Net Promoter Score), que avalia a experiência do cliente. Ele informou que essa medição é realizada diretamente pelos consumidores, que avaliam o serviço e a experiência na loja. Nesse sentido, explicou que ela permite a comparação da evolução ao longo do tempo nos canais físicos e digitais, a fim de estabelecer metas e ações de melhoria.

ALMACENES ÉXITO S.A.
CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO
REUNIÃO ORDINÁRIA

Lucas López, Vice-Presidente de Mercado, explicou que a medição consiste em enviar uma pesquisa ao cliente depois que ele faz uma compra. Ele acrescentou que, nos casos em que a avaliação é negativa, a equipe da loja onde a compra foi feita é responsável por ligar para o cliente a fim de entender a avaliação e tentar mantê-lo como cliente.

Ele informou que, até o final de 2023, a Empresa alcançou um crescimento no NPS de 6 pontos em relação a 2022, atingindo a meta de 53 pontos em nível de Grupo e as respectivas metas de cada cadeia. Até 2024, a meta é atingir 54 pontos para essa medida. Ele observou que a Carulla lidera em termos de experiência. Ele apresentou o gráfico a seguir:



Em seguida, ele explicou os destaques dos resultados da experiência:

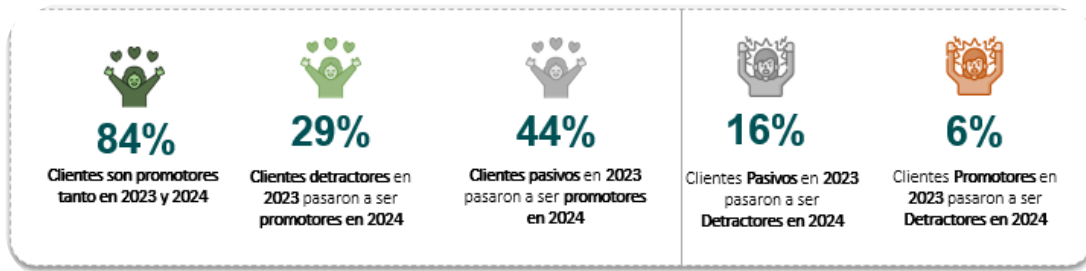
- O NPS subiu de 47 para 53 pontos.
- A percepção de preço cresceu 5% nos promotores, impulsionada pelo bom desempenho das marcas próprias e das marcas imbatíveis.
- Diminuição de 5% nos detratores devido aos envios omnicanal e aos prazos de entrega.
- Redução de 8% nos PQRs de garantia e de 12% nos PQRs de entrega incorreta.
- Aumento das mensagens positivas nas mídias sociais.

Em relação aos resultados da experiência com oportunidades de melhoria, ele apresentou os seguintes pontos:

- Mais de 40 mil clientes falaram sobre a questão da agilidade nos caixas durante 2023, sendo que 45% detrataram a questão, aumentando 3% em relação a 2022.
- As reclamações relacionadas à marcação de preços e descontos não aplicados cresceram 13% em relação a 2022.
- Crescimento em PQRs para cancelamento (aumento de 9% em relação a 2022) e pedido não entregue (aumento de 12% em relação a 2022).
- 60% dos clientes que falam sobre pós-venda são detratores.
- 40% de detratores da usabilidade do site e do aplicativo, sendo a eficácia da ativação do cupom Meu Desconto o maior problema.

Ele disse que está trabalhando com a equipe de operações para melhorar o serviço nos pontos acima. Com relação ao desafio de melhorar a percepção do cliente, ele apresentou as seguintes realizações:

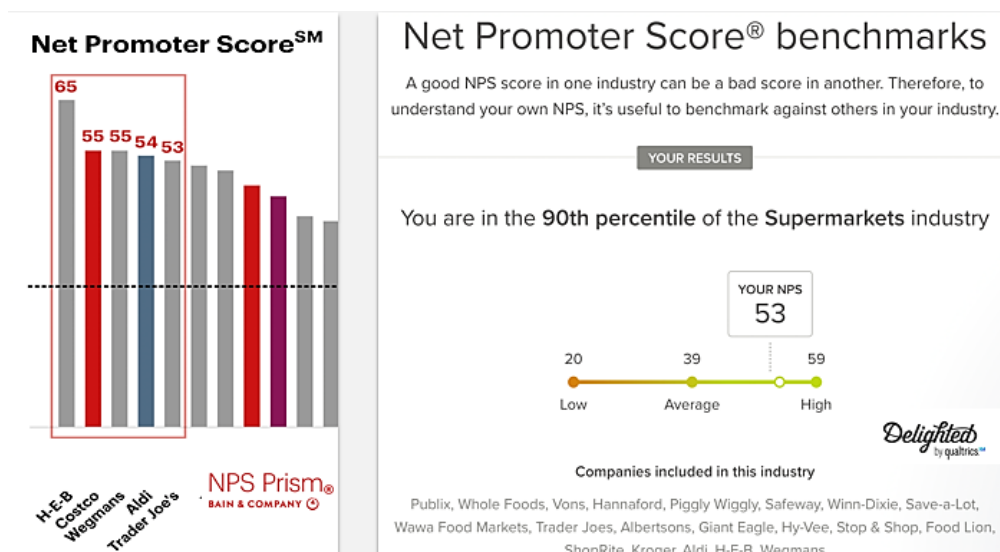
ALMACENES ÉXITO S.A.
CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO
REUNIÃO ORDINÁRIA



E ele destacou:

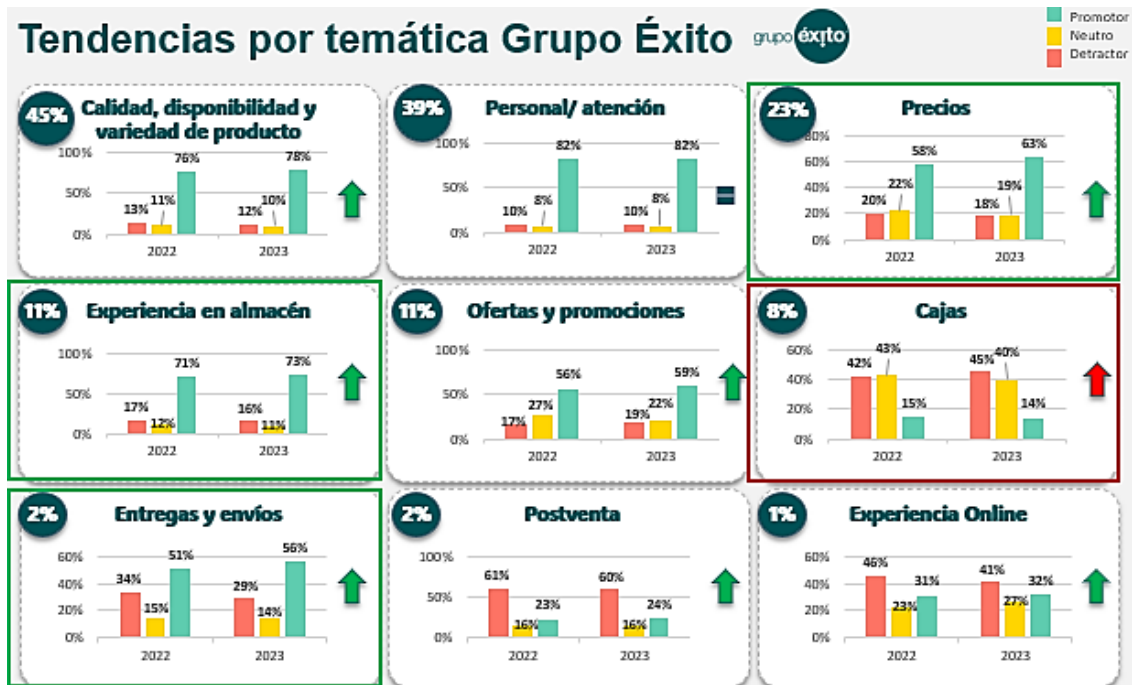
- Os clientes promotores têm um gasto por cliente de US\$ 208 até 2024, US\$ 43 a mais do que os clientes detratores.
- Os clientes promotores visitam a empresa 12 vezes até 2024, 3 visitas a mais do que os clientes detratores.

Com base nos resultados do NPS, ele afirmou que a empresa está no 90º percentil do grupo do setor de supermercados. Ele explicou que a empresa é considerada um varejista altamente experiente com base em uma pontuação de 53. Ele apresentou o gráfico a seguir:



O gráfico a seguir mostra a tendência por tema, conforme classificado pelos clientes, em que o aumento de detratores pode ser visto na seção sobre caixas de pagamento e, nos outros temas, o aumento de promotores pode ser visto:

ALMACENES ÉXITO S.A.
CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO
REUNIÃO ORDINÁRIA



La doctora Ana Fernanda Maiguashca preguntó cómo se mide el NPS para hacerlo comparativo y la evolución de la medición.

Lucas López, Vicepresidente de Mercado, respondió que se envían encuestas a los clientes, una vez realizan compras en las cajas y en el online, y basado en la calificación de los clientes se va midiendo en NPS, el cual se realiza a nivel de almacén y agrupados en categorías generales como tiendas, marcas, canal, Compañía, etc.

Carlos Mario Giraldo, Presidente de la Compañía, agregó que hay un indicador anual que es el acumulado y de igual forma se realiza una comparación del mismo periodo frente al año anterior, por cuanto hay diferencias en las mediciones por temporadas.

A Dra. Ana Fernanda Maiguashca perguntou como o NPS é medido para torná-lo comparativo e a evolução da medição.

Lucas López, Vice-Presidente de Mercado, respondeu que as pesquisas são enviadas aos clientes assim que eles fazem compras nos caixas e on-line e, com base nas classificações dos clientes, o NPS é medido, o que é feito no nível da loja e agrupado em categorias gerais, como lojas, marcas, canal, empresa etc.

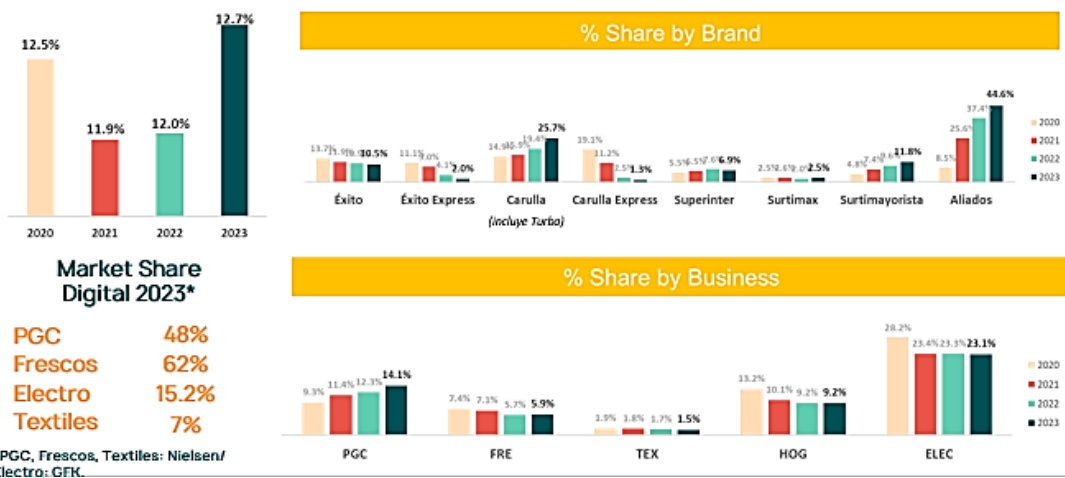
Carlos Mario Giraldo, presidente da empresa, acrescentou que há um indicador anual que é o acumulado e, da mesma forma, é feita uma comparação do mesmo período com o ano anterior, pois há diferenças nas medições sazonais.

5. RELATÓRIO OMNICHANNEL

Sebastián Pérez, Vice-presidente de Omnichannel e Inovação, apresentou o resultado final de 2023 em vendas, que foi de COP \$1.912 bilhão, com crescimento de +14% e uma participação omnichannel de 12,7%. Ele apresentou o gráfico a seguir:

ALMACENES ÉXITO S.A.
CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO
REUNIÃO ORDINÁRIA

grupo éxito **Omnicanalidad**
Ventas de **\$1.912Bn** en 2023 creciendo al **+14%**



O comércio eletrônico registrou +140MM em vendas de aplicativos, a marca Éxito cresceu 59% em vendas e a marca Carulla 37%.

Ele indicou que mais de 2 milhões de pessoas instalaram os aplicativos da empresa, alcançando um crescimento de 16%. Nas funcionalidades das ferramentas digitais, foi relatado:

- Mi Descuento: penetração de 6% em eventos corporativos.
- Novo lobby Carulla: usado como um aplicativo modular, sendo 40% mais eficiente.
- Último antojo: 15% adicionam suas recomendações.
- Verificador de preços omnichannel: funcionalidade manipulada pelos clientes do físico para o digital em 5% das sessões.

Ele explicou que novas estratégias foram desenvolvidas para sermos mais rápidos e competitivos na "última milha":

- Na categoria Alimentos, há 92 armazéns que oferecem 68 serviços completos; na categoria Non-Food, há 8 Cedis disponíveis (1 a mais do que no ano anterior) e 89 armazéns que fazem entregas (37 a mais do que em 2021), o que permite entregas mais rápidas e fretes mais competitivos.
- Mais de 700 destinos nacionais para entregas e 250 pontos de coleta.
- 45% dos pedidos foram entregues na modalidade "Buy and Collect".
- 45% dos pedidos não alimentícios são entregues em menos de 48 horas; e se for em uma grande cidade, isso representa um aumento de quase 70%, uma melhoria de 14 pontos em comparação com o ano anterior.

Ele destacou que o Marketplace é um gerador de sortimento e diferenciação, crescendo mais de 14%, com 2.029 vendedores criados até o final de 2023, 183,8 MM COP em vendas, 165 mil ofertas ativas e uma participação de 24,7%. Ele acrescentou que entre os indicadores de qualidade está o tempo de entrega de 6 dias (3 dias a menos do que em 2022) e 89,8% das entregas no prazo.

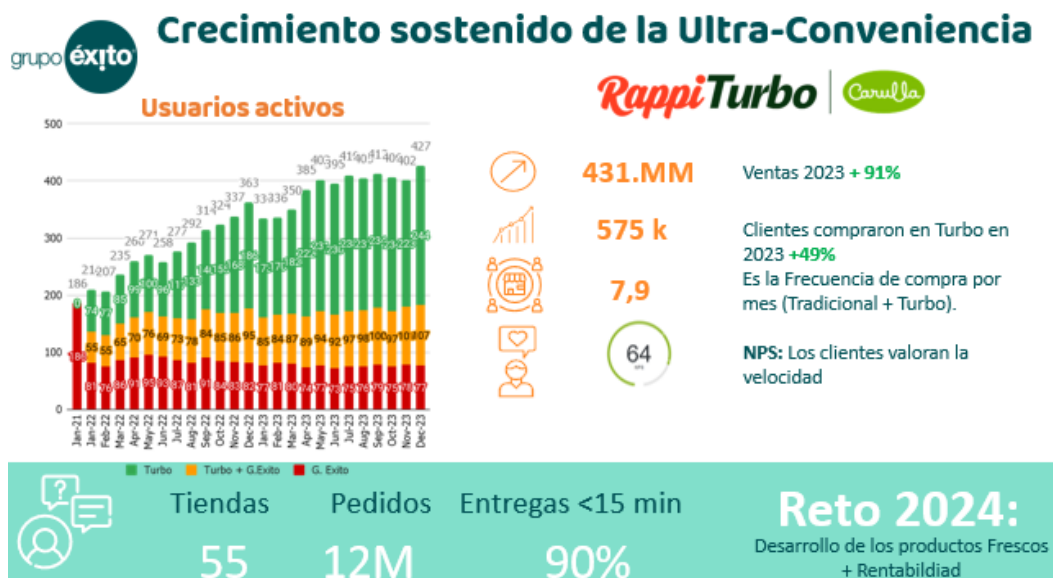
Alguns dos desafios e conquistas de 2023 foram:

- Migração para a plataforma Octopia em setembro: início desafiador em 2024.
- Alianças: iNNpuls Colombia, Câmara de Comércio de Medellín, Câmara de Comércio de Montería, Inexmoda, Ruta N, entre outras.

ALMACENES ÉXITO S.A.
CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO
REUNIÃO ORDINÁRIA

- Modelo de preenchimento total para o segundo semestre de 2024.
- Desafio na qualidade das entregas de 25% em 48 horas.

Ele apresentou o crescimento sustentado da aliança "Ultra-Conveniência" com a Rappi, na qual há um aumento nas vendas e nos clientes.



Sebastián Pérez indicou que o desafio para 2024 é aumentar o número de clientes omnicanal, já que os clientes omnicanal representam atualmente 36% das vendas da empresa, 75% dos clientes omnicanal são mantidos e 25% são novos clientes.

Em experiência do cliente, ele apresentou os resultados de 2023:

- Pontuação NPS de 54.
- A automação do reembolso em dinheiro foi alcançada.
- Comunicação por e-mail e WhatsApp com os clientes, obtendo maior proximidade e suporte.
- Autogestão na categoria Não Alimentos.
- Nos indicadores de pós-venda, o tempo de fechamento do PQR foi de 9 dias, a taxa de contato foi de 8,1% e a solução de primeiro contato foi de 48%.

Ele apresentou os desafios do negócio:

ALMACENES ÉXITO S.A.
CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO
REUNIÃO ORDINÁRIA



O Dr. Felipe Ayerbe perguntou se os fornecedores e produtos no Marketplace são exclusivamente colombianos ou se também há produtos importados.

Sebastián Pérez, Vice-presidente de Omnichannel e Inovação, respondeu que, no momento, são apenas produtos colombianos, embora em algum momento tenham tido produtos importados, atualmente querem consolidar os produtos colombianos.

O Dr. Luis Fernando Alarcón afirmou que a possibilidade de avançar com um Marketplace em grande escala havia sido analisada anteriormente, mas, de acordo com o que foi apresentado, ainda há um longo caminho a percorrer para chegar a esse ponto.

Carlos Mario Giraldo, Presidente da Empresa, respondeu que o Marketplace é um grande desafio para a Empresa, pois a participação em Food é dominante e em Non-Food é menor, e o Marketplace é uma ferramenta para impulsionar essas vendas. Ele explicou que tem havido desafios em termos de níveis de serviço e foco, o que levou a uma falta de crescimento no número de vendedores até que a plataforma seja competitiva com outras no mercado.

6. RELATÓRIO COMERCIAL

José Loaiza, Diretor de Operações do Retail Colombia, tomou a palavra para apresentar os resultados dos negócios.

Ele agradeceu ao Conselho de Administração por seu apoio à administração, pela orientação e pelos conselhos que permitiram alcançar diferentes conquistas e tantas lições aprendidas.

- **Market Share:** informou sobre a participação de todas as marcas e categorias Mismos Metros e Total Metros na Colômbia, em que a Companhia permaneceu estável no acumulado do ano na Mismos Metros e apresentou uma perda de 1,3% no acumulado do ano na Total Metros. Ele também apresentou a participação da Total Metros no acumulado do ano das marcas e categorias no comércio eletrônico, destacando os resultados da Carulla.

Explicou que as lojas de descontos abriram um total de 945 lojas em 2023, equivalente a 360 mil metros quadrados, o que é um número muito relevante.

- **Evolução das vendas:** primeiramente apresentou as vendas totais Metros na Colômbia das marcas e negócios para o mês de janeiro, destacando que a marca Carulla obteve o melhor

ALMACENES ÉXITO S.A.
CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO
REUNIÃO ORDINÁRIA

resultado com 5,1% e que a categoria PGC e Fresh cresceram 3,8% e 1,1%, respectivamente, enquanto Entretenimento e Têxtil e Lar, diminuíram 3,8% e 5,9%, respectivamente. Com relação às vendas das marcas no mês de janeiro Mismos Metros na Colômbia, indicou que foi obtido um resultado de -1,7% no total, com Carulla alcançando um resultado favorável de 4,5%.

7. APROVAÇÃO DA PROPOSTA DE ALTERAÇÃO DO ESTATUTO SOCIAL A SER SUBMETIDA À CONSIDERAÇÃO DA ASSEMBLEIA GERAL DE ACIONISTAS

Claudia Campillo Velásquez, Vice-presidente de Assuntos Corporativos e Secretária Geral da Empresa, tomou a palavra e explicou ao Conselho de Administração a intenção de submeter à consideração da Assembleia Geral de Acionistas uma proposta de alteração dos Estatutos Sociais, previamente analisada pelo Comitê de Nomeação, Remuneração e Governança Corporativa.

Em seguida, ele expôs as principais questões a serem reformadas, a saber:

- **Composição do Conselho de Administração:** explicou que o número de membros deve ser reduzido de 9 para 7 membros, mantendo um número adequado ao tamanho da Empresa, e que o número de membros independentes e os critérios de independência serão determinados de acordo com os regulamentos aplicáveis à Empresa.
- **Presidente do Conselho de Administração:** o Presidente do Conselho de Administração pode ser um membro independente ou acionário.
- **Frequência das reuniões do Conselho de Administração:** estabelecer no Estatuto o número mínimo de reuniões, passando de um mínimo de oito para um mínimo de quatro, com a possibilidade de realizar quantas reuniões forem necessárias.
- **Quórum de reuniões:** levando em consideração o novo número de membros (de 9 para 7), é necessário ajustar o quórum de deliberação e decisão do Conselho de Administração de 5 para 4 membros.
- **Presidente da empresa:** a possibilidade de o presidente da empresa ser membro do Conselho de Administração está regulamentada.
- **Comitês do Conselho de Administração:** ele indicou que o objetivo é esclarecer a natureza opcional do Conselho de Administração para criar comitês de apoio, estabelecendo que, no mínimo, ele deve ter apenas um Comitê de Auditoria e Risco.

O Dr. Luis Fernando Alarcón refletiu sobre as reformas propostas.

O Conselho de Administração, após apresentação ao Comitê de Nomeação, Remuneração e Governança Corporativa, decidiu submeter à apreciação da Assembleia Geral de Acionistas, para aprovação, a proposta relativa à alteração do Estatuto Social da Companhia, que consta como Anexo nº 1 à presente ata.

ALMACENES ÉXITO S.A.
CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO
REUNIÃO ORDINÁRIA

8. APROVAÇÃO DA PROPOSTA DE ALTERAÇÃO DO REGULAMENTO DA ASSEMBLEIA GERAL DE ACIONISTAS A SER SUBMETIDA À CONSIDERAÇÃO DA ASSEMBLEIA GERAL DE ACIONISTAS

Claudia Campillo Velásquez, Vice-presidente de Assuntos Corporativos e Secretária Geral da Empresa, continuou com a palavra para explicar a proposta de reforma do Regulamento da Assembleia Geral de Acionistas a ser submetida à consideração da Assembleia Geral de Acionistas.

Ele explicou que a reforma consiste em emendas formais com o único objetivo de alinhar os diversos documentos de governança corporativa com a emenda aos Estatutos Sociais apresentada anteriormente.

O Conselho de Administração, após apresentação ao Comitê de Nomeação, Remuneração e Governança Corporativa, decidiu submeter a proposta de alteração do Regulamento da Assembleia Geral de Acionistas, contida no capítulo 2.1.1 do Código de Governança Corporativa, à apreciação da Assembleia Geral de Acionistas para aprovação, a qual consta como Anexo nº 2 à presente ata.

9. APROVAÇÃO DA PROPOSTA DE REFORMA DA POLÍTICA DE ELEIÇÃO E SUCESSÃO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO A SER SUBMETIDA À APRECIÇÃO DA ASSEMBLEIA GERAL DE ACIONISTAS

Claudia Campillo Velásquez, Vice-Presidente de Assuntos Corporativos e Secretária Geral da Empresa, continuou sua apresentação para informar sobre a proposta de reforma da Política de eleição e sucessão do Conselho de Administração, a ser submetida à consideração da Assembleia Geral de Acionistas.

Ele indicou que a reforma inclui (i) algumas modificações de forma, a fim de alinhar os diversos documentos de governança corporativa com a proposta de reforma do Estatuto Social, e (ii) modificações a fim de limitar o regime de desqualificações e incompatibilidades por assunto.

O Conselho de Administração, após apresentação ao Comitê de Nomeação, Remuneração e Governança Corporativa, decidiu submeter à consideração da Assembleia Geral de Acionistas, para aprovação, a proposta de alteração da Política de Eleição e Sucessão do Conselho de Administração, contida no capítulo 2.2.2 do Código de Governança Corporativa, que consta como Anexo nº 3 à presente ata.

10. APROVAÇÃO DA PROPOSTA DE REFORMA DA POLÍTICA DE REMUNERAÇÃO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO A SER SUBMETIDA À APRECIÇÃO DA ASSEMBLEIA GERAL DE ACIONISTAS.

Claudia Campillo Velásquez, Vice-presidente de Assuntos Corporativos e Secretária Geral da Empresa, continuou sua apresentação para explicar a proposta de reforma da Política de Remuneração do Conselho de Administração a ser submetida à consideração da Assembleia Geral de Acionistas.

Ela informou que a reforma consiste em modificações formais para alinhar os diferentes documentos de governança corporativa com a alteração do Estatuto Social apresentada anteriormente e para estabelecer expressamente que os funcionários da Empresa que fizerem parte do Conselho de Administração não receberão remuneração.

ALMACENES ÉXITO S.A.
CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO
REUNIÃO ORDINÁRIA

O Conselho de Administração, após apresentação ao Comitê de Nomeação, Remuneração e Governança Corporativa, decidiu submeter à consideração da Assembleia Geral de Acionistas, para aprovação, a proposta de alteração da Política de Remuneração do Conselho de Administração, contida no capítulo 2.2.3 do Código de Governança Corporativa, que consta como Anexo nº 4 à presente ata.

11. ANÁLISE E APROVAÇÃO DA PROPOSTA DE ALOCAÇÃO DOS HONORÁRIOS DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO A SER SUBMETIDA À APROVAÇÃO DA ASSEMBLEIA GERAL DE ACIONISTAS.

Claudia Campillo Velásquez, Vice-presidente de Assuntos Corporativos e Secretária Geral da Empresa, continuou apresentando a proposta de alocação dos honorários do Conselho de Administração a ser submetida à aprovação da Assembleia Geral de Acionistas.

Ela explicou que a proposta de alocação dos honorários do Conselho de Administração para o período de 2024 a 2026 é a seguinte:

"PRIMEIRO: Os membros do patrimônio líquido não receberão qualquer remuneração pela preparação e participação em cada reunião do Conselho.

SEGUNDO: Os membros executivos da Empresa que se tornarem membros do Conselho de Administração não receberão qualquer remuneração pela preparação e participação em cada reunião do Conselho de Administração.

TERCEIRO: Os membros independentes receberão uma ajuda de custo de CINCO CEM DÓLARES (USD 500) para preparação e participação em cada reunião do Conselho de Administração e em cada reunião do Comitê de Auditoria e Risco.

QUARTO: O Presidente do Conselho de Administração e o Presidente do Comitê de Auditoria e Risco não receberão ajuda de custo diferenciada".

O Conselho de Administração decidiu submeter a proposta de alocação dos honorários do Conselho à aprovação da Assembleia Geral de Acionistas.

12. NOMEAÇÃO DE MEMBROS DA DIRETORIA DA FUNDAÇÃO ÉXITO

Claudia Campillo Velásquez, Vice-presidente de Assuntos Corporativos e Secretária Geral da Empresa, destacou que, de acordo com o artigo 9 dos Estatutos Sociais da Fundación Éxito, a nomeação e a destituição dos membros de seu Conselho de Administração é de responsabilidade do Conselho de Administração da Almacenes Éxito S.A.

Em primeiro lugar, ele apresentou a composição atual de sua Diretoria, a saber:

Membros principais
Gonzalo Restrepo López
Juan Felipe Montoya Calle
José Gabriel Loaiza Herrera
Claudia Campillo Velásquez
Tatyana Aristizábal Londoño
Darío Jaramillo Velásquez

ALMACENES ÉXITO S.A.
CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO
REUNIÃO ORDINÁRIA

Sandra Lucia Restrepo Mesa

Membros suplentes
Carlos Ariel Gómez Gutiérrez
Germán Jaramillo Villegas
Gabriel Jaime Arango Velásquez
Martín Nova Estrada
Vaga

Em segundo lugar, ele anunciou que a entidade recebeu as renúncias, a partir de 20 de fevereiro, dos seguintes membros do Conselho de Administração: Juan Felipe Montoya Calle, José Gabriel Loaiza Herrera e Carlos Ariel Gómez Gutiérrez.

Portanto, como consequência dessas renúncias, o Conselho de Administração aprovou por unanimidade a nomeação de Maria Fernanda Posada, Diretora de Sustentabilidade da Companhia, em substituição a José Gabriel Loaiza Herrera; Maria Fernanda Zuluaga Dávila, Gerente do Negócio de Entretenimento da Companhia, em substituição a Carlos Ariel Gómez Gutiérrez. O cargo de Juan Felipe Montoya Calle permanecerá vago enquanto seu substituto estiver sendo nomeado.

Dessa forma, a composição do Conselho de Administração da Fundación Éxito é a seguinte:

Membros principais
Gonzalo Restrepo López
Maria Fernanda Posada
Claudia Campillo Velásquez
Tatyana Aristizábal Londoño
Darío Jaramillo Velásquez
Sandra Lucia Restrepo Mesa
Vaga

Membros suplentes
Maria Fernanda Zuluaga Dávila
Gabriel Jaime Arango Velásquez
Martín Nova Estrada
Germán Jaramillo Villegas
Vaga

13. NOMEAÇÃO DE COMISSÁRIOS PARA ANALISAR, APROVAR E ASSINAR AS ATAS

O Conselho de Administração, com o voto unânime dos membros presentes, nomeou Ana Fernanda Maiguashca e Felipe Ayerbe Muñoz como comissários para revisar, aprovar e assinar a ata desta reunião.

ALMACENES ÉXITO S.A.
CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO
REUNIÃO ORDINÁRIA

Registra-se que o quorum foi mantido durante toda a reunião.

Esgotada a pauta e não havendo outros itens a serem discutidos, o Presidente da reunião declarou concluídas as deliberações e deu por encerrada a reunião às 12h20 do mesmo dia.

Para que conste, ele está assinado:

(original assinado)
LUÍS FERNANDO ALARCÓN M
Presidente

(original assinado)
CLAUDIA CAMPILLO VELÁSQUEZ
Secretário Geral

CARLOS MARIO GIRALDO MORENO
Presidente da empresa

Na aprovação, os comissários assinam para revisar, aprovar e assinar as atas:

(original assinado)
FELIPE AYERBE
Comissário

(original assinado)
ANA FERNANDA MAIGUASHCA
Comissário