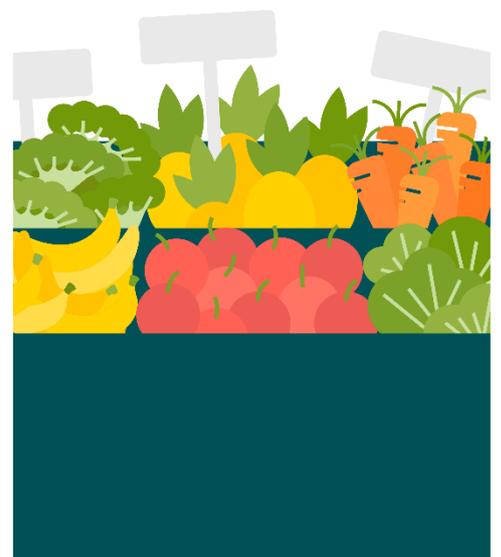


Informe de Gestión



*Este Informe Integrado está realizado utilizando como referencia la metodología GRI Global Reporting Initiative, para el periodo comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre del 2023.



Señores y señoras accionistas:



Conscientes de la importancia de actuar con responsabilidad y garantizar la sostenibilidad del negocio en el largo plazo, en Grupo Éxito trabajamos por nuestro Propósito Superior: **Nutrimos de oportunidades a Colombia**, con el cual buscamos dejar una huella positiva en nuestros grupos de interés, por medio de acciones con las que generemos progreso, equidad, honestidad, transparencia y oportunidades. Alrededor de este propósito, actuamos en pro de aportar a la construcción del país que soñamos para el hoy y para el mañana, teniendo en cuenta los tres ejes de actuación del capitalismo consciente: el social, el ambiental y el económico. Esto parte primero de la solidez del negocio, que nos permite también responder a nuestra conexión y compromiso con la sociedad y con el medio ambiente.

En el 2023, nuestra operación en Colombia, Uruguay y Argentina continuó fundamentada en una estrategia para la construcción de un *retail* moderno, teniendo como ejes **la innovación en formatos, la transformación digital, el desarrollo de nuestros negocios complementarios, en especial el inmobiliario y acciones sociales y ambientales**. Estos, nos permitieron monetizar el tráfico en nuestras tiendas y rentabilizar nuestros activos y canales digitales, con los que ofrecimos a nuestros(as) clientes(as) una propuesta de valor diferenciada.

Nuestra estrategia continuó fundamentada en la omnicanalidad, la innovación en formatos, la monetización de los activos, la excelencia operacional y la sostenibilidad. Durante el año, la Compañía alcanzó hitos en cada uno de estos pilares estratégicos. Compartimos algunos de ellos:

La omnicanalidad en los tres países representó cerca del 10% de las ventas totales del Grupo.

- Los formatos innovadores de Colombia, Uruguay y Argentina representaron el 44,4% de las ventas consolidadas, y se apalarcaron en el crecimiento del Éxito Wow, el Carulla FreshMarket y la expansión del formato mayorista, que tuvo 18 aperturas de tiendas Surtimayorista en Colombia y 2 Mini Mayorista en

Argentina. Los Éxito Wow tuvieron un crecimiento del 5,9% por encima de los almacenes de la marca. En el caso de Carulla FreshMarket el crecimiento de este



demás formato

llegó al 6,1%.



Colombia



Uruguay



Argentina



Los otros ingresos operacionales presentaron una evolución del 3,5% en total y del 10,2% al excluir los efectos de tasas de cambio, reflejando el buen comportamiento del negocio inmobiliario.



En materia de sostenibilidad, Grupo Éxito se destacó como la séptima empresa más sostenible en la industria del *retail* de alimentos en el mundo y el primero en Colombia, por sus estándares en materia de sostenibilidad en el Corporate Sustainability Assessment (CSA), una de las evaluaciones de mayor reconocimiento internacional, creado por S&P Global, para evaluar las empresas en su gestión en las dimensiones ambiental, social, económica y de gobierno corporativo.



La compañía fue reconocida por Merco, monitor internacional, como la séptima empresa con mejor reputación en Colombia.

2023 también fue un año de gran importancia en materia de gobierno corporativo para la compañía, al convertirse en la primera sociedad colombiana emisora de valores con presencia, además del mercado colombiano en **otros dos mercados: Estados Unidos y Brasil.**



Toque de Campana en la Bolsa de Valores de Nueva York

Conforme se anunció desde el último trimestre de 2023, la sociedad Cama Commercial Group Corp. ("Grupo Calleja"), lanzó una oferta pública de adquisición ("OPA") por una participación como mínimo del 51% y hasta el 100% de las acciones de la compañía.

Una vez concluida la misma, el Grupo Calleja es el titular del 86,84% del capital social de la compañía. Se trata de un grupo con un historial exitoso en el negocio del comercio, líder en El Salvador con más del 60% de participación de mercado y una de las operaciones más rentables del sector del comercio en todo el continente.

Colombia – Grupo Éxito

El comportamiento macroeconómico de los países donde operamos presentó importantes retos para la compañía durante el año 2023. En Colombia, el índice de inflación que para 2022 fue de 13,12% se redujo hasta 9,28% al cierre de 2023, siendo la inflación de alimentos el componente con mayor desaceleración, pasando del 27,8% al 5,0%. El Banco de la República continuó con su política monetaria contractiva para controlar los niveles inflacionarios y permitió una leve reducción en las tasas de interés, que pasaron de un máximo de 13,25% a 13% al final de 2023. La actividad económica se desaceleró durante el año, siendo el sector del comercio minorista uno de los afectados, con un decrecimiento de 4,7%, lo que generó una contracción real en el consumo de los hogares del 2,4%. Así mismo, el incremento del 16% del salario mínimo aplicable para 2023, sumados a los ya mencionados altos niveles inflacionarios y las tasas de interés generaron presiones sobre los gastos y el costo de capital de la compañía.



Buscando alivianar el impacto inflacionario para nuestros(as) clientes(as), la compañía realizó un gran esfuerzo para administrar los incrementos de los precios: a través de la compra anticipada de productos y el desarrollo de diferentes actividades comerciales para fortalecer su propuesta de productos a “Precio Insuperable”, una estrategia que a lo largo del tiempo ha venido evolucionando y hoy ya está presente de manera permanente con más de 600 productos en todas las tiendas Éxito del país y en los canales de comercio electrónico. Estos productos son altamente competitivos en calidad y con los menores precios en cada región.



Los ingresos de la operación en Colombia alcanzaron los \$15.8 billones de pesos, un crecimiento del 3,6% frente al 2022 y representaron el 75% de los ingresos consolidados. El desempeño de los ingresos estuvo apalancado por el sólido desempeño omnicanal, la mayor contribución de los formatos innovadores y el buen desempeño del negocio inmobiliario.

El EBITDA recurrente decreció 7,6% y se ubicó cerca de \$1.1 billones de pesos, con un margen sobre los ingresos de 7,2%. Este resultado estuvo impactado negativamente por las fuertes presiones inflacionarias en los costos y los gastos, especialmente salarios, arrendamientos y servicios públicos. Sin embargo, estos efectos fueron parcialmente compensados por una mejora de 32 puntos básicos en el margen bruto y por los buenos resultados del programa de excelencia operacional, así como los de los negocios complementarios que contribuyeron de forma importante. Considerando la no descontabilidad del ICA, en términos comparables el EBITDA habría mejorado 40 puntos básicos.



Innovación y crecimiento: la compañía continuó enfocada en ofrecer un valor diferenciado a sus clientes(as) y mantuvo la expansión orgánica en formatos de gran potencial. Al cierre del año, los formatos innovadores alcanzaron una participación en las ventas de la compañía del 42,2%. Los almacenes Exito Wow representaron un 36,3% del total de las ventas de la marca Éxito, los FreshMarket el 62,7% de las ventas de Carulla y Surtimayorista el 5,4% del total de las ventas en Colombia.



Éxito Wow Girardot se divide en secciones como Cocina de Mercado, tecnología, Vida Sana, Salud, Bienestar, Textil, Hogar, y un Portafolio de frutas y verdura.

En términos de crecimiento orgánico, se abrieron seis nuevos almacenes Éxito: cuatro de ellos fueron los primeros en el archipiélago de San Andrés, Providencia y Santa Catalina, y una tienda Éxito Wow se abrió en la ciudad de Girardot como el primer almacén turístico de la compañía. Estas tiendas agregaron cerca de 4.300 m² de área de ventas. Asimismo, el Éxito del Este en Medellín fue reformado al formato Wow, llegando así a 32 tiendas en total. Surtimayorista abrió 18 nuevas tiendas, llegando a un total de 64 puntos de venta.

La marca Carulla por su parte, convirtió la tienda Palmas en Medellín, al formato FreshMarket, completando así 31 tiendas bajo este modelo y convirtió cinco tiendas al formato Carulla Express. De otro lado, tres almacenes de la marca Super Inter fueron convertidos al formato Vecino, completando 38 tiendas que representaron el 77,9% de las ventas totales de la marca, mientras que Surtimax completó 14 aperturas y conversiones de tiendas.

Durante 2023, la compañía invirtió \$168.000 millones de pesos en reformas, conversiones y expansión en Colombia.



El programa Aliados Surtimax y Super Inter celebró su Aliado #2.000, y a través del comercio asociativo, reforzó su compromiso con los tenderos de Colombia. El programa Aliados Surtimax y Super Inter nació en 2013 y ha sido un pilar fundamental para la construcción de relaciones sólidas entre los tenderos y Grupo Éxito, al darles la oportunidad a los propietarios de autoservicios, minimercados, supermercados de crecer y desarrollar sus negocios a través de un acuerdo de colaboración. Durante diez años, esta alianza ha fortalecido la confianza mutua y ha impulsado las ventas de los tenderos.



Aliados brinda a los propietarios de autoservicios, mini mercados, supermercados y tiendas de barrio la oportunidad de crecer y desarrollar sus negocios.

Según datos proporcionados por Fenalco, en Colombia existen alrededor de 500 mil tenderos, 50% de las tiendas las administran mujeres. Estos negocios están ubicados principalmente en los estratos 1, 2 y 3 y durante 2023 se abrieron 1.300 Aliados, terminando con 2.430 en total. Sumando los Aliados y nuestra solución digital MiSurtii, al alcance de los tenderos de barrio, nuestras ventas totales a este canal sumaron \$233.000 millones, convirtiéndose en una gran opción de expansión con baja inversión y alta penetración.



Omnicanalidad: alcanzó una participación en las ventas de 12,7%, jalonadas por el crecimiento a doble dígito de la categoría de alimentos, que alcanzó una participación del 11,9% (comparado con un 10,5% al cierre de 2022), consolidando este negocio como una de las grandes palancas estratégicas de crecimiento de la compañía. También es importante resaltar el desempeño de la App MiSurtii, que alcanzó ventas por \$79.000 millones de pesos, creciendo 37% vs 2022 y llegando a más de 168.000 órdenes, contribuyendo a digitalizar las ventas de alimentos de cerca de 3.000 tiendas de barrio.



La compañía continuó fortaleciendo la experiencia de servicio omnicanal, teniendo como motor la transformación digital, e invirtió en tecnologías de innovación y desarrollo de sistemas para reforzar el comercio digital y las capacidades logísticas, buscando la integración de todos los negocios y canales de venta de manera eficiente.



En el 2023 recibimos 19,4 millones de órdenes a través de la omnicanalidad



La marca Viva es el mayor operador de centros comerciales en Colombia.

Con respecto a la **monetización del tráfico**, se destacó el desempeño y contribución del negocio inmobiliario, con 33 activos en total que suman 794.488 m² de GLA y niveles de ocupación de 97,6%, mientras que Viva Malls siguió fortaleciendo su posición como primer operador de centros comerciales en Colombia, lo cual favoreció el desempeño de nuestros arrendatarios y nuestros ingresos por arrendamientos. En octubre de 2023 culminó la construcción de IKEA VIVA Envigado, su primera tienda en Antioquia, la cual está en etapa de adecuación y se espera que tenga cerca de 54.000 m² de área de venta en su apertura, durante el segundo semestre de 2024.



Tuya, nuestro negocio financiero, tuvo un año retador marcado por el deterioro generalizado de la cartera en el sector financiero. La estrategia para administrar este negocio se enfocó en el manejo conservador del riesgo para proteger los Fundamentales del negocio. Tuya fue ratificada con calificación AAA por Fitch por 13 años consecutivos y alcanzó 1,6 millones de tarjetas emitidas y cerca de \$3.34 billones de pesos en cartera.



El programa de lealtad **Puntos Colombia**, creció de manera dinámica y rentable y estuvo presente en 1 de cada 3 hogares en Colombia, siendo catalogado como #1 en poder de marca por Kantar. Puntos Colombia alcanzó más de 6,9 millones de clientes(as), 10,7% más que en 2022 y 224 aliados corporativos, ampliando así la propuesta de valor a sus clientes(as). Durante 2023 se redimieron 40.668 millones de Puntos Colombia, el 66% de ellos en marcas de nuestra operación.



Las marcas propias de la Compañía continúan siendo claves para nuestro enfoque estratégico, competitivo, diferencial e innovador. Con ellas podemos ofrecerles a nuestros(as) clientes(as) productos exclusivos, de alta calidad, con precios que se adaptan a los diferentes presupuestos y además aportar al crecimiento de las diferentes categorías.



Marcas propias son una palanca estratégica, competitiva, diferencial e innovadora.

ARKITECT.

PEOPLE
CONCEPT

BRONZINI

finlandek



Para destacar, las marcas Frescampo y Taeq representaron el 5,5% de las ventas de alimentos de la compañía en Colombia. Arkitect, People y Bronzini, aportaron el 41% de las ventas de la categoría textil; y Finlandek aportó el 28% de las ventas de la categoría hogar, creciendo las ventas gracias a la colaboración de diseñadores y artesanos colombianos en el desarrollo de productos y colecciones. Hoy Grupo Éxito es un gran promotor de la industria nacional y de la democratización de la moda confeccionada por manos colombianas: vendimos **44 millones de prendas de vestir, con lo que podemos decir que "vestimos a Colombia"**. El 92,94% de las prendas marca propia fue confeccionada en 295 talleres que generan más de 9.733 empleos al año en el país, 75% de ellos ocupado por mujeres. Las marcas propias de Moda Éxito: People, Arkitect y Bronzini, se convirtieron en las primeras en recertificarse con el Sello de **Moda Sostenible categoría Oro entregado por CO₂CERO**, una empresa especializada en generar acciones innovadoras frente al cambio climático, que impacten positivamente al planeta y mantengan un modelo de negocio rentable, sostenible y replicable.

Operaciones internacionales

Las operaciones en Uruguay y Argentina incrementaron su EBITDA recurrente en un 16,1%, contribuyendo al resultado consolidado, apalancadas en una temporada turística muy dinámica para Uruguay y el desempeño del formato Cash and Carry en Argentina.

Uruguay – Grupo Disco y Devoto



El país con la operación más rentable de

Durante la primera parte de 2023, la inflación continuó con la tendencia presentada durante el último trimestre del 2022 y llegó a un mínimo de 3,87% en septiembre del 2023; sin embargo, el indicador corrigió al alza durante el último trimestre y llegó a 5,11% al cierre del año. El crecimiento del PIB durante 2023 estuvo impactado por la sequía que vive la región, el cierre temporal de la única refinera del país y el deterioro de la balanza turística.

Nuestra operación en Uruguay fortaleció su propuesta de valor con el modelo FreshMarket, que con un total de 32 tiendas, representó el 59% de las ventas en el país. También se realizaron tres adquisiciones de tiendas independientes.

Los ingresos en Uruguay alcanzaron el equivalente a \$4.2 billones de pesos, representando el 20% de los ingresos consolidados y crecieron un 9,8% versus el 2022 en moneda local, con un primer semestre muy sólido gracias a la buena temporada turística, que compensó el segundo semestre, afectado por la sequía y la reducción del consumo en la frontera debido al impacto de la tasa de cambio en Argentina.



El EBITDA recurrente creció 18,2% en moneda local y alcanzó un margen del 10,7%, manteniéndose como el más alto del Grupo, reflejando excelentes niveles de productividad y de control del gasto.

Argentina – Libertad



Centro Comercial Paseo Libertad San Juan

Se estima que la variación del PIB en Argentina en 2023 sería negativa y se registró una inflación de 211,4%, la más alta en las últimas tres décadas. Sin embargo, el índice de confianza del consumidor a diciembre de 2023 tuvo una variación acumulada positiva de 11% versus el 2022.

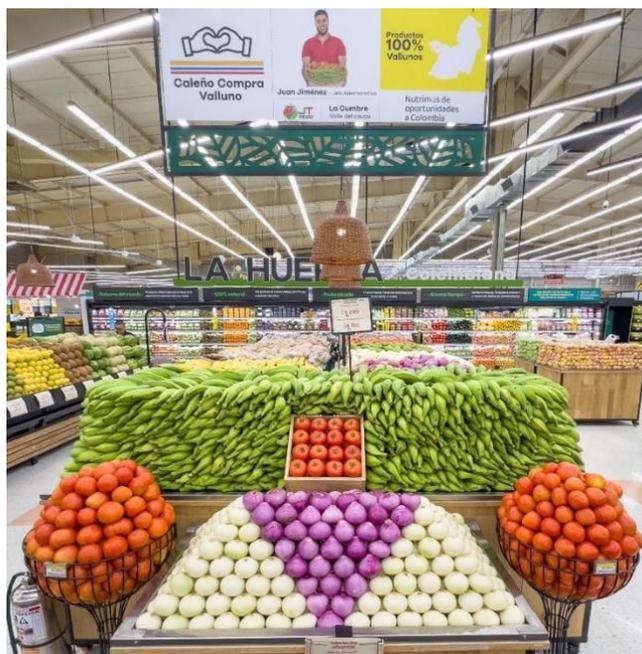
La operación de Libertad continuó implementando su estrategia multiformato y omnicanal y fortaleció el formato Mini Mayorista, que alcanzó 11 tiendas al cierre del año, con una participación del 17,3% del total de ventas en el país.



Libertad tuvo ingresos equivalentes a \$1.1 billones de pesos, representando el 5% de los ingresos consolidados y creció 245,5% en moneda local, jalonados por el buen resultado comercial del negocio *retail*, el buen comportamiento del formato Mini Mayorista, el lanzamiento del primer almacén FreshMarket en la ciudad de Buenos Aires y la buena dinámica del negocio inmobiliario que alcanzó niveles de ocupación del 94%. El EBITDA recurrente creció 274,1% en moneda local comparado con el año anterior, un nivel muy superior a la inflación reportada y alcanzó un margen de 4,7% en 2023.

Resultados financieros consolidados

Grupo Éxito alcanzó ingresos de \$21.1 billones de pesos, con un crecimiento del 2,4%, u 8,7% excluyendo efectos de tasas de cambio, como consecuencia, principalmente de la fuerte devaluación del peso argentino. Los ingresos consolidados del Grupo estuvieron apalancados por el buen desempeño de Uruguay, el resiliente resultado de ventas de alimentos en Colombia y el resultado positivo del negocio inmobiliario, hechos que lograron compensar el contexto retador del *retail* en Colombia, afectado por las bajas ventas de productos de no alimentos. A esto se le suma el decrecimiento de las ventas en Argentina, explicado por el efecto de la tasa de cambio.



El EBITDA recurrente del Grupo alcanzó más de \$1.6 billones de pesos, decreciendo -1,4%, con un margen de 7,8% y; excluyendo efectos de tasa de cambio el crecimiento del EBITDA fue de 0,8%. En términos comparables, excluyendo de la base la no descontabilidad del ICA, el EBITDA consolidado habría crecido un 2,4%. La utilidad neta de la compañía fue \$125.998 millones de pesos, explicada por un resultado resiliente del negocio *retail*, el aporte consistente de los negocios complementarios, especialmente el inmobiliario, y la implementación de planes de acción para controlar gastos.

Los resultados operacionales estuvieron afectados negativamente por el alto efecto inflacionario en Argentina, el incremento en el costo financiero debido al aumento en las tasas de interés, especialmente en Colombia, y las mayores provisiones requeridas por Tuya para asegurar un nivel de solvencia adecuado.

La posición bruta de caja fue de \$1.0 billones de pesos y reflejó la solidez financiera de la Compañía



Sostenibilidad

Durante el 2023 reafirmamos nuestro compromiso de integrar prácticas sostenibles en cada aspecto de nuestra cadena de valor, trabajando en colaboración con todos los(as) actores(as) para construir un entorno empresarial responsable y resiliente, demostrando que el crecimiento económico y la generación de valor para la sociedad pueden y deben coexistir en armonía. Trabajar integralmente por alinearnos con los más altos estándares, como GRI, TCFD o SASB nos ha permitido tener importantes reconocimientos como los mencionados más arriba.



El año que pasó nos permitió avanzar en nuestro objetivo de lograr para el 2030 la primera generación con cero desnutrición crónica en el país, en menores de 5 años. En 2023, 72.567 niños y niñas fueron atendidos por la Fundación Éxito en 32 departamentos, recibiendo una mejor nutrición en cuerpo y alma, mediante la entrega de 183.358 paquetes alimentarios.



Celebramos los 20 años de Goticas con un regalo a La Guajira.

El 2023 también fue una oportunidad para continuar afianzando acciones para el cuidado de nuestro planeta. En Grupo Éxito estamos comprometidos con disminuir en un 55% nuestras emisiones alcance 1 y 2 para el año 2025. De la mano del equipo de CCADI (Iniciativa de Divulgación de Activos Climáticos de Colombia), implementamos las recomendaciones del TCFD (Grupo de Trabajo sobre Divulgaciones Financieras Relacionadas con el Clima) con el fin de generar, en el mediano y largo plazo, cambios transformacionales en la Compañía y un modelo de negocio con herramientas que nos permitan adaptarnos al cambio climático, y estando así alineados con metodologías de medición global. Adicionalmente, en el 2023 nuestros centros comerciales Viva y nuestra marca Carulla FreshMarket, obtuvieron la recertificación de Carbono Neutro otorgada por el ICONTEC. Estos hechos demuestran nuestra convicción por seguir mitigando el impacto de nuestras operaciones.





Punto Soy Re del centro comercial Viva Envigado

Convencidos de la importancia que tiene avanzar de la mano de nuestros(as) clientes(as) en la disminución de residuos y en iniciativas de economía circular, en junio de 2023 nuestra marca Carulla se convirtió en el primer *retail* de Colombia en eliminar la entrega de bolsas plásticas en puestos de pago y en pedidos a domicilio de nuestros canales digitales. Adicionalmente nuestro modelo posconsumo Soy RE, logró reciclar 1.324 toneladas de envases y empaques, un 34% más con respecto al año anterior.

Conscientes de la riqueza en biodiversidad que tiene nuestro país, y la importancia de su cuidado a lo largo de la cadena de valor, creamos una norma técnica de empresa para el Modelo de Ganadería Sostenible auditada y certificada por ICONTEC. Así mismo, mediante el proyecto UKPact, trabajamos con WWF en territorios del sur y el norte del país, desarrollando herramientas para la protección de la biodiversidad en los predios de nuestros proveedores directos de ganado.



Trabajamos en pro el origen, los productores y los campesinos de nuestro país.

En Grupo Éxito creemos en el desarrollo de las regiones y la generación de nuevas oportunidades. Fieles a esta premisa, logramos nuestro objetivo de abastecimiento mediante 90,41% de compra local y 85,16% de compra directa. Igualmente, con el fin de promover cadenas de abastecimiento responsables y sostenibles, implementamos el proyecto de georreferenciación de proveedores directos para aquellos insumos que son priorizados por la compañía por su posible impacto ambiental y social.

En materia social realizamos la debida diligencia en derechos humanos y nos esforzamos por garantizar el trabajo digno y la promoción de cadenas de abastecimiento sostenibles. Esta gestión resulta fundamental para mitigar riesgos y asegurar que cada aspecto de nuestras operaciones respete y promueva derechos fundamentales.

De otro lado, la diversidad y la inclusión se han convertido en pilares fundamentales para la compañía; brindar a nuestros(as) colaboradores(as) una mejor calidad de vida y aportar al desarrollo del ser y el hacer de nuestra gente es un compromiso constante. En este sentido y gracias a la transformación organizacional en la que hemos trabajado durante los últimos años, obtuvimos por parte de la Cámara de Diversidad, agremiación que trabaja por el empoderamiento económico de la población diversa en América Latina, la certificación del sello Friendly Biz, sello internacional que certifica el respeto y la no discriminación en entornos empresariales.



Comprometidos con promover hábitos de vida saludable que habiliten el balance mental, emocional, social, físico y nutricional en nuestros grupos de interés, consolidamos y fortalecimos nuestra oferta de productos para que cumplieran con la resolución 2492 sobre etiquetado frontal, trabajamos en la promoción significativa de alternativas de alimentos saludables en nuestros almacenes, disminuyendo o eliminando ingredientes controversiales y garantizamos así estándares de calidad.

De cara a nuestros(as) colaboradores(as), este año nos sumamos a la iniciativa global del Consumer Goods Forum por el bienestar de los(as) empleados(as), donde tuvimos, entre otras, la oportunidad de vincular a nuestros(as) proveedores(as) en iniciativas en favor de la salud física de más de 500 colaboradores(as).

Finalmente, la compañía, en coherencia con su propósito superior Nutrimos de oportunidades a Colombia, continuó fortaleciendo su relacionamiento con las comunidades y extendió por el país iniciativas como Pigmentos Urbanos, que ha llegado a pintar de arte nuestros almacenes del archipiélago de San Andrés, Providencia y Santa Catalina, y terrazas verdes, que se extendió a las ciudades de Bogotá y Cali.

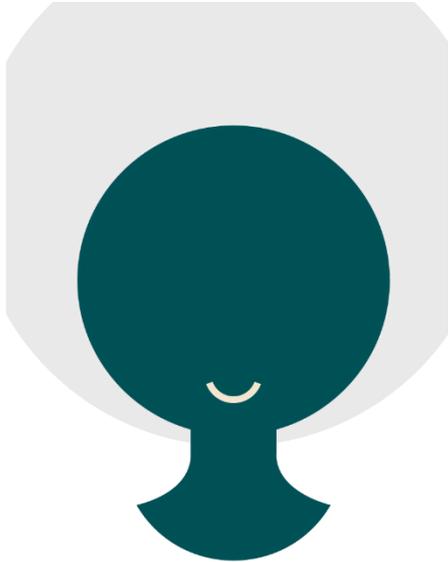


>>> Con ayuda de diferentes actores, trabajamos por la transformación de los territorios y la generación de oportunidades en la sociedad.

Para conocer el detalle de nuestras acciones en sostenibilidad, lo invitamos a consultar el Informe de Sostenibilidad haciendo [aquí](#).



Gobierno Corporativo y Control Interno

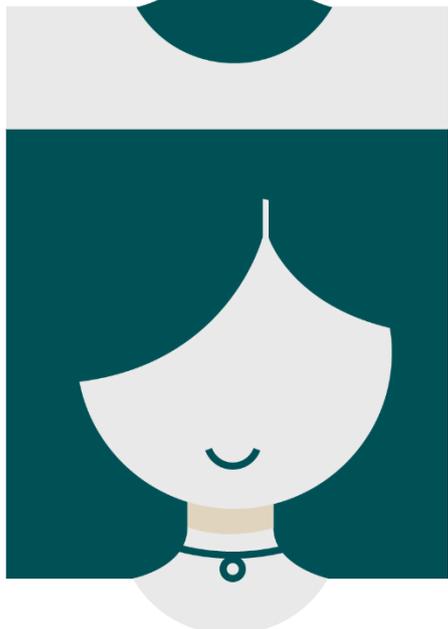


La compañía continuó trabajando para implementar las mejores prácticas de gestión en gobierno corporativo y dio continuidad a las medidas adoptadas anteriormente para contribuir a mantener los más altos estándares, propendiendo por la construcción y consolidación de relaciones de valor con sus grupos de interés.

El liderazgo y compromiso de la Alta Gerencia en la construcción de una cultura ética y de integridad como elemento fundamental en la sostenibilidad del negocio en el tiempo, fue el gran movilizador que impulsó al interior de la Compañía los diferentes procesos orientados al fortalecimiento de una consciencia y orientación al logro de los objetivos, siempre sobre la base de un actuar en armonía con los principios de integridad, transparencia y buen gobierno, generando así confianza y valor en la construcción de relaciones duraderas con los diferentes grupos de interés.



La gestión de riesgos de Grupo Éxito, que se concibe como parte intrínseca de la estrategia corporativa, está alineada con el contexto externo e interno, y comprende el análisis de tendencias, aspectos emergentes y oportunidades; siendo su objetivo fundamental proteger y crear valor, apalancar la consecución de los resultados de pilares estratégicos, impulsar la toma de decisiones informadas y conscientes, maximizar ventajas competitivas; y junto con la gestión de continuidad de negocio, desarrollar capacidades para que la compañía se anticipe, se prepare, responda y se recupere, de manera oportuna y asertiva, ante un determinado evento.



La gestión de riesgos de Grupo Éxito, que se concibe como parte intrínseca de la estrategia corporativa, está alineada con el contexto externo e interno, y comprende el análisis de tendencias, aspectos emergentes y oportunidades; siendo su objetivo fundamental proteger y crear valor, apalancar la consecución de los resultados de pilares estratégicos, impulsar la toma de decisiones informadas y conscientes, maximizar ventajas competitivas; y junto con la gestión de continuidad de negocio, desarrollar capacidades para que la compañía se anticipe, se prepare, responda y se recupere de manera oportuna y asertiva ante un determinado evento.



Para más información sobre
Gobierno Corporativo y el
Sistema de Control Interno de la
compañía, lo invitamos a
consultar el Informe de
Gobierno Corporativo haciendo

[clic aquí.](#)



En este sentido, en el 2023, gracias al compromiso, al empoderamiento de la Alta Gerencia y a partir del entendimiento de la dinámica del entorno en los ámbitos político, económico, social, tecnológico, ambiental y legal; la comprensión del sector sobre la operación del negocio y el análisis de los cambios internos, se determinó el perfil de riesgos estratégicos sobre el cual se definieron las medidas de tratamiento para mitigar su ocurrencia y sus impactos negativos, así como la identificación de las oportunidades que se pueden maximizar.

Además, como parte del fortalecimiento de la Gestión de Continuidad del Negocio (BCM) se actualizó el Análisis de Impacto del Negocio (BIA) Estratégico, se establecieron nuevos protocolos de gestión de crisis y se realizaron talleres de simulación, que elevaron el nivel de consciencia del equipo directivo de la compañía. Además, se robustecieron las herramientas y las capacidades para facilitar, estructurar y agilizar la toma de decisiones frente a una crisis organizacional.

La administración certifica que el sistema de control interno no presentó falencias que hayan impedido registrar, procesar, resumir y/o presentar adecuadamente la información financiera; tampoco sufrió fraudes significativos que hayan afectado su condición, calidad e integridad. La revelación de información financiera fue verificada y cumplió con la normatividad vigente, asegurando que la información al 31 de diciembre fuera adecuada y pertinente, y que no tuviera imprecisiones y/o errores que impidan conocer la verdadera situación patrimonial de la Compañía.

Transacciones entre partes relacionadas

Las transacciones entre partes relacionadas llevadas a cabo durante el período 2023 se realizaron con la plena observancia de la Política y el Procedimiento de Transacciones entre Partes Relacionadas vigentes, cumpliendo el trámite corporativo requerido ante el Comité de Auditoría y Riesgos o la Junta Directiva, según correspondió. El detalle sobre tales transacciones puede ser consultado en el informe de gobierno corporativo y en la nota 9.2 de los estados financieros separados.

Propiedad intelectual y cumplimiento normativo

La Compañía cuenta con un portafolio de más de 1.300 marcas debidamente registradas, en diferentes clases de la Clasificación Internacional de Niza. Los registros se encuentran en 36 países, de los cuales más de 700 se encuentran en Colombia, incluyendo, entre otras, las marcas Éxito, Carulla, Surtimax, Superinter y Surtimayorista asociadas a el negocio minorista; Ekono, Frescampo, Taeq y Porchi asociadas al negocio de alimentos; Arkitect, Bronzini y Finlandek, asociadas a la industria de la moda, textil y decoración del hogar. Asimismo, se ha otorgado licencia a su filial en Uruguay para utilizar sus marcas textiles en ese país. Al 31 de diciembre de 2023, no se cuenta con patentes registradas.



En materia de propiedad intelectual se dio cumplimiento a la normatividad aplicable para Colombia y para los demás países en los que se tiene presencia comercial; se cuenta igualmente con las correspondientes licencias de uso de signos distintivos y demás derechos de autor respecto de los cuales no es titular. En relación con el derecho de autor, se informa que se dio cumplimiento a las normas aplicables en la materia y a las condiciones definidas en los contratos de uso de licencias de software.

En atención al compromiso corporativo por garantizar la protección de los datos personales de todos nuestros grupos de interés, desarrollar una gestión proactiva de los riesgos asociados a la gestión de datos y la construcción de un programa integral, la compañía ha desarrollado actividades encaminadas al cumplimiento de la normativa vigente aplicable y la implementación de las mejores prácticas en la materia, teniendo como principio el reconocimiento de la privacidad y el respeto por el derecho fundamental de habeas data.



Finalmente, se informa que no se ha limitado, de manera alguna, la libre circulación de las facturas emitidas por los proveedores de bienes o servicios y que la compañía no se encuentra incurso en investigaciones relacionadas con prácticas restrictivas de la competencia.

Mensajes de cierre

El año 2023 presentó retos muy importantes para la compañía debido al contexto macroeconómico de los tres países en los que operamos. Afrontamos estos retos apalancados en nuestra estrategia, con una óptica de eficiencia en la operación y con la determinación de aportar a la construcción de país en cada una de las geografías. Durante el año logramos consolidar nuestra propuesta omnicanal; continuar con el desarrollo de los formatos innovadores a través de la intervención de 56 tiendas en la región, los formatos innovadores alcanzaron una participación de 44,4% del total de nuestras ventas; trabajar por la satisfacción de nuestros(as) clientes(as), y seguir realizando acciones con miras a tener más huella social y menos huella ambiental.

Nuestra posición de caja bruta consolidada alcanzó \$1.0 billones de pesos, gracias a los planes de acción implementados para controlar el gasto y al trabajo realizado en capital de trabajo, donde se obtuvieron reducciones importantes de niveles de inventarios en Colombia y Argentina, y mayor eficiencia en la gestión de la caja operacional. Este desempeño de la caja le permitió a la compañía realizar inversiones por \$522 mil millones de pesos, enfocadas en nuestras principales oportunidades de crecimiento y en el mantenimiento de nuestros activos, sin tener que acudir a endeudamiento adicional.

Nuestra compañía tiene la enorme responsabilidad de adaptarse a contextos crecientemente volátiles, en los que las necesidades de nuestros(as) clientes(as) evolucionan rápidamente, la economía está cada vez más conectada y expuesta a factores externos e imprevisibles y el panorama competitivo se intensifica en la región. En la industria de consumo masivo, en la que se enfrentan constantes desafíos, la agilidad, la capacidad adaptativa para innovar y operar en circunstancias cambiantes, son factores clave para responder a estos retos, con la vista siempre puesta en nuestros(as) clientes(as), sus satisfacción y su regreso a nuestros almacenes y canales virtuales y la búsqueda permanente de la competitividad de nuestros negocios, la rentabilidad de la operación, velando por los intereses de nuestros grupos de interés y el cuidado del planeta.

A lo largo del tiempo hemos construido una confianza sólida. Hoy, en un mercado competitivo, buscamos mantenernos como los favoritos de nuestros(as) clientes(as), gracias a la pasión de nuestros 43 mil colaboradores y colaboradoras en Colombia, Uruguay y Argentina, quienes cada día, trabajan con un espíritu de entrega y servicio excepcionales, asegurándose de que cada cliente(a) se sienta bienvenido(a) y satisfecho(a). A ellos(as) mi gratitud y reconocimiento. Así mismo a nuestros(as) 6.600 proveedores(as) y 9.6 millones clientes(as) que nos retan para dar cada día lo mejor de nosotros. Un saludo especial a nuestros accionistas por su confianza y al Grupo Calleja, nuevo controlante por creer en la compañía y sus filiales Disco y Libertad, en sus equipos de trabajo y en las perspectivas de los tres países en los que operamos.

Carlos Mario Giraldo Moreno
Presidente Grupo Éxito