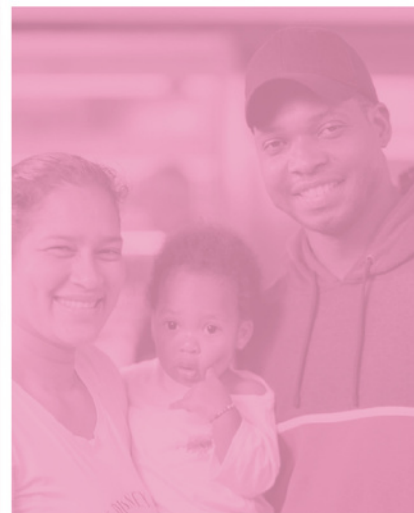


01

INORME DE GESTIÓN DEL PRESIDENTE EJECUTIVO Y DE LA JUNTA DIRECTIVA 2025



Señores accionistas:

En el presente Informe de Gestión se registran los principales resultados del año 2025 con los indicadores más relevantes en cada uno de los países en los que opera Grupo Éxito: Colombia, Uruguay y Argentina de manera separada y consolidada, así como los asuntos más significativos en materia de sostenibilidad, gobierno corporativo y control interno, transacciones entre partes relacionadas, propiedad intelectual y cumplimiento normativo.

Los resultados aquí expresados son el reflejo de un trabajo disciplinado y riguroso, así como de la implementación de estrategias comerciales y financieras exitosas en las diferentes geografías.

Colombia – Grupo Éxito



A lo largo del año 2025 la actividad económica en Colombia continuó mostrando señales de normalización frente al 2024. La inflación total cerró el año en 5,10%, mientras que la inflación de alimentos subió de 3,31% al cierre de 2024 a 5,07% en 2025, impulsada principalmente por un incremento de precios en productos perecederos a raíz de los costos de producción y transporte, y un aumento de la demanda interna. El PIB de Colombia para el 2025 presentó un crecimiento anual del 2,6%; el índice de confianza del consumidor en diciembre terminó en 19.9%, logrando un alza de 23,3 puntos porcentuales, comparado con el 2024, y el consumo de los hogares tuvo un crecimiento anual del 3,6% para el cuarto trimestre del 2025 respecto al mismo periodo del año anterior, lo que refleja un fortalecimiento del contexto económico, acompañado de una mejora en las expectativas de los hogares. En este contexto, Grupo Éxito fortaleció su operación en Colombia y consolidó los siguientes resultados en el país.

Durante el 2025, la operación en Colombia contribuyó con el 77% a los ingresos consolidados del Grupo Éxito registrando un crecimiento del +4,0% y alcanzando un total de \$16,9 billones de pesos, confirmando la tendencia positiva registrada durante todo el año. Este desempeño refleja los resultados de las estrategias comerciales implementadas en el negocio *retail*, la estabilidad y madurez del negocio inmobiliario, el fortalecimiento de la estrategia omnicanal y la contribución del ecosistema de negocios.



Colombia contribuyó con el 77% a los ingresos consolidados registrando un crecimiento del +4,0%.

El EBITDA recurrente registró un crecimiento de doble dígito, con una variación de +22,5% en 2025 y un margen de 8,6% sobre los ingresos, frente a un 7,3% en el año 2024, con una mejora de 130 puntos básicos. El fortalecimiento en la rentabilidad del negocio es explicado por mejoras en el margen comercial, sumadas a un decrecimiento en gastos durante el año como consecuencia de la ejecución de planes de acción de eficiencia que permitieron compensar las presiones inflacionarias y decrecer un -1,9% comparado con el año anterior.

Estrategia Comercial

Unificación de las marcas

Grupo Éxito continuó ejecutando la estrategia de reconversión de tiendas buscando consolidar la operación en sus dos marcas líderes de *retail* Éxito y Carulla, conservando lo mejor de la marca origen. Carulla busca convertirse en el supermercado de los colombianos, mientras que Éxito seguirá enfocado en ofrecer a los colombianos una propuesta integral de compra en un solo lugar. Durante el 2025 se realizaron 14 reconversiones de tiendas y se llevaron a cabo tres reformas para las tiendas Carulla Poblado, Éxito Los Molinos, en Medellín y Éxito Usme en Bogotá, alcanzando un total de 43 tiendas intervenidas desde el comienzo de la estrategia en 2024. Estas conversiones reafirmaron el compromiso de la compañía con la dignificación de la vida de los colombianos al ofrecer lo mejor en surtido, calidad, servicio y promociones, cerca de casa, porque cada uno merece lo mejor.



Ampliación de surtido:



todos los clientes del país. A través de la compra local y directa, cultiva oportunidades, beneficiando a los proveedores, colaboradores y clientes en todo el territorio nacional.

En la ampliación y optimización del surtido la compañía trabaja para ser la tienda con el mayor surtido en cada comunidad y en cada barrio, ampliando la oferta para que los colombianos puedan hacer su mercado completo en un solo lugar. Esta estrategia actualmente está implementada en las tiendas de todas las regiones del país, con alrededor de 2.000 referencias más por almacén, provenientes de más de 80 marcas. Grupo Éxito trabaja de la mano de los proveedores, para ofrecer un surtido más amplio y con los mejores precios a

Palancas de ahorro:



El ahorro es una de las palancas claves de la estrategia comercial del Grupo Éxito, orientada a ofrecer a los clientes una propuesta competitiva con la mejor relación precio-calidad para cuidar el bolsillo de los colombianos en momentos económicos retadores. Para ello la compañía cuenta con palancas como productos InSUPERables e ImPRECiOnantes, y días temáticos como “martes de frutas y verduras”, “miércoles de carnes” y “viernes de celebración”, estrategias que se fortalecieron y transversalizaron a todas las marcas. Estas iniciativas de ahorro registraron resultados positivos; los productos InSUPERables crecieron sus ventas un 10,3% destacando la categoría de frescos que creció un 13,4%. Por su parte, los ImPRECiOnantes, con sus cuatro ciclos, superan las ventas del 2024 en 6.4 veces.

Martes
del Campo

Miércoles de Carnes
Frescas

Viernes de Celebración

Marcas Propias

En línea con la estrategia comercial y de sostenibilidad, las marcas propias de Grupo Éxito mantienen un rol relevante en la propuesta de valor para los clientes. El negocio textil ha sido parte esencial del ADN de Grupo Éxito, fue el negocio que le dio origen. Hoy la compañía reafirma ese compromiso con un modelo que impulsa la moda hecha en Colombia, con calidad, propósito y visión de futuro. El 95,6% de las prendas de marca propia de Grupo Éxito se confeccionan en Colombia, a través de una red de 300 talleres, que generan más de 12.000 empleos, el 75 % ocupados por mujeres.

En 2025 Grupo Éxito inauguró la boutique de Arkitect, en Medellín. Este espacio está diseñado exclusivamente para la experiencia de compra de ropa y accesorios,

diferente al entorno habitual de los almacenes Éxito. En este punto de venta la moda es protagonista: los clientes encuentran un ambiente pensado para vivirla de manera más cercana, con atención personalizada y la posibilidad de construir un “total look” con prendas de Arkitect y Bronzini y colecciones de diseñadores colombianos. Con esta apertura, Grupo Éxito reafirma su compromiso con la industria textil nacional y continúa consolidando su modelo de negocio, que une sostenibilidad, generación de empleo y acceso a la moda de autor para todos los colombianos.



Experiencia omnicanal

Las ventas omnicanal en Colombia alcanzaron los \$2,3 billones de pesos, con una participación del 14,1% sobre el total de ventas del Grupo Éxito en el país y superaron los 26 millones de órdenes. Estas ventas fueron impulsadas por el desempeño de las categorías de no alimentos, las cuales crecieron un 8,5%. Se destaca el desempeño de eventos como *Black Days*, el cual se consolidó como el *Black Day* más vendedor de la historia en la compañía, alcanzando más de \$27.000 millones de pesos en ventas.

Las ventas omnicanal en Colombia alcanzaron los \$2,3 billones de pesos, con una participación del 14,1% sobre el total de ventas



Grupo Éxito fue reconocido en el VTEX Grand Prix Colombia 2025, un evento organizado por VTEX, plataforma que impulsa y gestiona operaciones de comercio digital y omnicanalidad, la compañía fue reconocida en tres categorías: Mayor evolución en experiencia omnicanal, Ecosistema Marketplace con VTEX y Líder de e-commerce 2025. En la omnicanalidad la

compañía integra tiendas físicas, *e-commerce* propio, *apps*, *WhatsApp*, *retail media*, *marketplace* y el modelo Éxito Atendido en más de 200 tiendas. Esto le permite estar donde el cliente quiere, como quiere y cuando quiere.

Negocio Inmobiliario

Durante 2025 la contribución del negocio inmobiliario siguió siendo uno de los pilares en los resultados del Grupo Éxito en Colombia, con 33 activos que suman 807.373 m² de GLA y sólidos niveles de ocupación que alcanzan el 98%, el negocio inmobiliario de Viva Malls cerró el año con un EBITDA recurrente de \$343.304 millones de pesos, y un margen de 69,1%.

El proyecto Centro Comercial Viva Suba, lanzado durante 2025, se encuentra en proceso de estructuración y obtención de licencias, promete convertirse en uno de los principales puntos de referencia para actividades comerciales y de entretenimiento gracias a su ubicación estratégica el noroccidente de Bogotá, la localidad más poblada de esta ciudad. Este centro comercial se sumará los 17 activos del portafolio Viva Malls y se espera que entre a operar en los próximos años.



Viva Suba. Imágenes de referencia

Tuya



Tuya, el negocio complementario del Grupo Éxito enfocado en ofrecer soluciones financieras a sus clientes y al mercado

colombiano en general, mantuvo la calificación AAA otorgada por Fitch Ratings. Tuya consolidó su mejora mediante una ejecución disciplinada, enfocada en contención del riesgo, diversificación de ingresos y eficiencia operativa. Se fortalecieron las políticas de originación y recuperación de cartera con coberturas y solvencias por encima de lo esperado como parte de la estrategia de reducción de riesgo, mientras que la diversificación de ingresos mitigó la presión sobre el margen de intermediación y acompañó la estabilidad del negocio. Al cierre de 2025, Tuya alcanzó 1,3 millones de tarjetas y alcanzó ingresos de asociadas por \$23 mil millones de pesos colombianos.

Puntos Colombia



Puntos Colombia continuó ejerciendo un papel diferenciador clave en el país, el programa de fidelización alcanzó más

de 8,6 millones de clientes y más de 18.000 marcas aliadas. Con un 57% de puntos redimidos en el Grupo Éxito al finalizar el año, se reafirmó la relevancia del Grupo dentro de este negocio estratégico que busca incrementar la fidelización de clientes generando mayores ventas.

Operaciones internacionales

El comportamiento macroeconómico de los otros países donde Grupo Éxito opera presentó importantes retos y avances durante el 2025. En el caso de Uruguay, su entorno macroeconómico se mantuvo estable, con inflación controlada y crecimiento moderado, lo que permitió un comportamiento más resiliente del consumo y un desempeño operativo positivo para el sector del *retail*, contribuyendo de manera importante a los resultados financieros del Grupo Éxito.

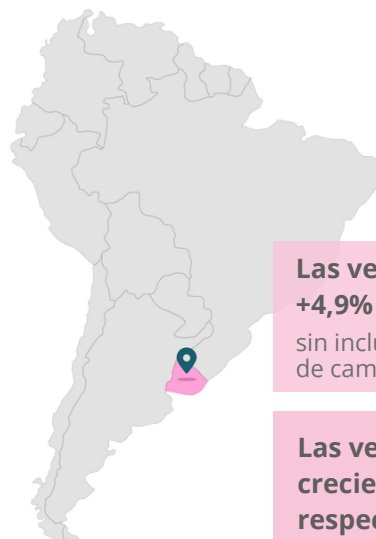
Por su parte, Argentina avanzó en un proceso de ajustes macroeconómicos orientados a estabilizar la inflación, lo cual derivó en una contracción del consumo y una menor demanda interna, impactando el desempeño del sector *retail* en el país.

Las operaciones en Uruguay y Argentina significaron el 23% de los ingresos consolidados del Grupo Éxito.



La inflación en el 2025 cerró en 3,7%, su menor registro en 24 años, logrando mantenerse todo el año dentro del rango meta del país. Por su parte, la actividad económica en el tercer trimestre del 2025 aumentó +1,2% respecto del mismo trimestre del año anterior. De igual forma, el consumo de los hogares avanzó +1,9%, destacando la incidencia positiva del gasto en bienes de consumo importados, principalmente en prendas de vestir, vehículos y otros bienes durables.

Las ventas netas y las ventas mismos metros de Grupo Disco durante el 2025 crecieron +4,9% y + 5,5% respectivamente al excluir el efecto de tasa de cambio, impulsadas principalmente por la contribución de las tiendas bajo el formato *Fresh Market* (+7.5% de crecimiento vs 2024) en un entorno político y económico muy favorable, en el que el sector turístico desempeña un papel importante y es considerado uno de los principales motores de la economía. Las ventas omnicanal en Uruguay crecieron un 6,6% respecto al año 2024 y representaron un 3,1% de las ventas totales del país.



Las ventas crecieron +4,9% y + 5,5%
sin incluir el efecto de tasa de cambio.

Las ventas omnicanal crecieron un 6,6% respecto al 2024.

El EBITDA recurrente creció un +14,9% excluyendo el efecto cambiario (+11,8% en COP) durante 2025 en comparación con el año 2024, alcanzando un margen del 12,5% (comparado con un 11,4% en 2024) sobre los ingresos netos, reflejando un crecimiento consistente de las ventas y eficiencias en los gastos de venta, generales y administrativos (+79 pb vs 2024). Durante todo el año la operación en Uruguay se destacó como la unidad de negocios más rentable del Grupo Éxito.



En 2025 se ejecutaron diversas estrategias comerciales que impulsaron las ventas y fortalecieron la relación con los consumidores, algunas de estas fueron el incremento en el surtido y campañas clásicas "Todo a", "Bajó la carne", "Día Hipermás" y "Knockout" que tuvieron un impacto positivo en las ventas del año. Además de estrategias "High and low" y algunas remodelaciones de tiendas que buscan mejorar la experiencia del cliente.

En línea con la expansión que se busca en ese país, a finales del 2025 se realizó la inauguración del *Fresh Market* Solanas; la apertura generó 120 nuevos empleos, principalmente para jóvenes sin experiencia. Esta tienda busca suplir la demanda generada por residentes y turistas a través de un surtido amplio, una zona de soluciones preparadas y tecnología eficiente para reducir el consumo energético.



Argentina – Libertad



La inflación en 2025 continuó mostrando una tendencia de desaceleración, cerrando el año en 31,5% siendo la más baja de los últimos ocho años; este valor representa una caída drástica de más de 87 puntos porcentuales frente a la inflación de 2024. Las ventas *retail* se vieron afectadas por el consumo rezagado y la situación macroeconómica del país.

Los ingresos netos en Argentina registraron al cierre del año \$943.915 millones de pesos (+0,9% excluyendo el efecto cambiario). Las ventas *retail* fueron de \$886.989 millones de pesos (+5,4% en ventas mismos metros y -1,0% en ventas totales excluyendo el efecto cambiario).

Durante el 2025, el negocio inmobiliario tuvo un desempeño sólido y registró un +43,9% de crecimiento excluyendo el efecto cambiario, gracias a la mejora de la tendencia comercial y a los niveles de ocupación saludables (89,4%).

El EBITDA recurrente alcanzó un margen de -4,0%, comparado con -2,1% en 2024, sobre de los ingresos netos en el año 2025. La implementación de acciones de mejora orientadas a recuperar la evolución favorable de los resultados, y a fortalecer la contribución tanto del negocio *retail* como del inmobiliario se encuentran en marcha como prioridad para la compañía.



Ingresos netos de \$943.915 millones de pesos.

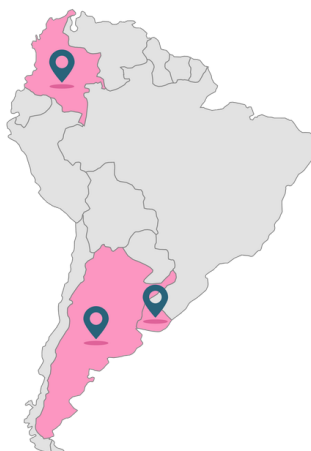
El negocio inmobiliario creció un +43,9%.

Los ingresos netos consolidados durante el 2025 crecieron +4,0% excluyendo efecto cambiario (+0,6% en COP), alcanzando \$22 billones de pesos, el 77% de los ingresos netos consolidados provino de la contribución de Colombia, destacando nuevamente el desempeño de la categoría de no alimentos (+7,7% vs 2024). Las operaciones en Uruguay y Argentina aportaron el 23% restante.

Las ventas netas consolidadas alcanzaron \$21 billones de pesos al cierre del año, reflejando un crecimiento de +4,1% excluyendo efecto cambiario (+0,7% en COP) y las ventas mismos metros del año crecieron 5,6%, excluyendo efecto cambiario. El buen desempeño de la venta se atribuye a: (i) el resultado de estrategias comerciales implementadas en Colombia, que permitieron un crecimiento en las ventas del +4,2% en el 2025 (ii) Uruguay con una temporada turística positiva logró crecer un +4,9% en el 2025, excluyendo el efecto cambiario, y, (iii) el contexto económico y comercial que atravesó Argentina estuvo marcado por un menor consumo y la devaluación de la moneda.

**Ingresos netos
consolidados del 2025:**
\$22 billones de pesos.

**Ventas netas
consolidadas del 2025:**
\$21 billones de pesos.



El EBITDA recurrente:
\$1,9 billones de pesos.

**La utilidad neta
consolidada:**
\$592.108 millones
de pesos.

Otros ingresos consolidados del año aumentaron un +1,3% excluyendo el efecto cambiario (-1,4% en COP), impulsados por la contribución del negocio inmobiliario de Colombia y Argentina, además de la contribución de los negocios complementarios.

El EBITDA recurrente consolidado para el año 2025 alcanzó los \$1,9 billones de pesos, con un crecimiento de doble dígito de +19,6%, en comparación con el mismo periodo del año anterior. El énfasis en la eficiencia del gasto en toda la región se tradujo en niveles estables a pesar de las presiones inflacionarias en las diferentes geografías y en una mejora de 117 puntos básicos en el margen sobre los ingresos netos (frente a un margen de -21,1% en 2024) que, sumado a un mejor desempeño en utilidad bruta, contribuyeron a una mejora de +140 puntos básicos en el margen de EBITDA recurrente, alcanzando margen de 8,8% sobre los ingresos en el año 2025.

La utilidad neta consolidada para el año 2025 totalizó \$592.108 millones de pesos, lo que representa un incremento de 10,8 veces comparado con 2024, con un margen que alcanzó 2,7%(+244 puntos básicos) sobre los ingresos.

Sostenibilidad

Durante 2025, Grupo Éxito continuó nutriendo de oportunidades a Colombia mediante acciones orientadas al desarrollo integral de la niñez, el fortalecimiento de la compra local y el impulso al campo colombiano, el acompañamiento y desarrollo de sus proveedores(as), la promoción del bienestar y crecimiento de sus colaboradores(as), la generación de empleo digno y el cuidado del planeta y sus recursos naturales.

En Colombia, en este contexto, Fundación Éxito reafirmó su compromiso con el desarrollo del ser humano, beneficiando a más de 69.000 niños(as) a través de programas enfocados en nutrición, salud mental y educación para el empleo, con presencia en 25 departamentos y 184 municipios del país. Como parte de estos esfuerzos, se entregaron más de 181.000 paquetes



alimentarios a niños(as) y sus familias, contribuyendo a mejorar sus condiciones de crecimiento y desarrollo físico y cognitivo. Adicionalmente, más de 10.800 niños(as) accedieron a entornos más seguros mediante el programa Vivir Plenamente.



De igual manera, se fortaleció la economía local y se promovieron relaciones comerciales justas a través del programa Cultivando Oportunidades, mediante el cual el 90,0% de las frutas y verduras comercializadas provinieron de agricultores nacionales, con una compra directa del 88,5% sin intermediarios.

En paralelo, a través del programa Tejiendo Sueños, el 95,6% de las prendas comercializadas por Grupo Éxito se compra en Colombia. Así mismo más de 18 millones de prendas marca propia se confeccionaron en Colombia en más de 300 talleres que generaron más de 12.000 empleos, de los cuales el 75% fue ocupado por mujeres.





La compañía destinó más de \$93.000 millones de pesos a beneficios en salud, educación, vivienda y recreación para sus colaboradores(as). Adicionalmente, el 76% de las vacantes disponibles se cubrió mediante movilidad interna, fortaleciendo el desarrollo y la proyección del talento al interior de la organización.

En materia ambiental, se recolectaron más de 18.200 toneladas de material reciclable, destinando el 100% de los recursos obtenidos por su comercialización a la Fundación Éxito para el desarrollo de proyectos de nutrición infantil. Adicionalmente, trece Centros Comerciales Viva renovaron su certificación de Carbono Neutro y cuatro fueron recertificados como Basura Cero por ICONTEC, como resultado de una gestión consistente y comprometida con la acción climática y la economía circular.



De manera complementaria, durante 2025 se desarrollaron iniciativas de sostenibilidad relevantes en Uruguay y Argentina. En Uruguay, se destacaron los programas de inclusión social y educación a través del deporte, que beneficiaron a más de 600 niños(as) y jóvenes, así como las campañas de educación ambiental y consumo responsable, con un alcance superior a 90.000 clientes. Adicionalmente, se fortalecieron alianzas que permitieron rescatar más de 75.000 kilogramos de panificados desde 2023, beneficiando a más de 12.000 personas.

En Argentina, se avanzó en la gestión ambiental y energética mediante el aprovechamiento de residuos, con la gestión de aproximadamente 1.570 toneladas de material reciclable y 250 toneladas de residuos orgánicos, destinados a su reincorporación en nuevos procesos. Asimismo, la implementación de programas de eficiencia energética permitió una reducción del 25% en el consumo de energía, evitando la emisión de cerca de 8.250 toneladas de CO₂ al año, mientras que el 28% del consumo energético provino de fuentes renovables.



Estos resultados reflejan el trabajo articulado entre colaboradores(as), clientes(as), proveedores(as) y aliados(as), y hacen posible avanzar de manera coherente y responsable en la implementación de la estrategia de sostenibilidad de la compañía.

Gobierno Corporativo y Control Interno

La compañía promovió el cumplimiento de las Políticas internas como herramienta para consolidar una gestión de riesgos y de buen gobierno, al tiempo que aseguró la continuidad del programa de prevención del fraude.

En línea con este objetivo, el perfil de riesgos estratégicos fue definido para este período a partir del entendimiento de la dinámica del entorno en los ámbitos político, económico, social, tecnológico, ambiental y legal, así como del análisis del sector y de los cambios internos de la organización. De igual forma, se establecieron medidas de tratamiento para mitigar la probabilidad de ocurrencia y los impactos negativos de dichos riesgos, además de identificar oportunidades que pueden ser potenciadas.

Adicionalmente, la compañía realizó un análisis cuantitativo y cualitativo del riesgo de mercado al que está expuesta como consecuencia de sus inversiones y actividades sensibles a variaciones de mercado. Para mayor detalle consultar la nota 39 de los estados financieros consolidados y separados.

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.

Para más información sobre Gobierno Corporativo y el Sistema de Control Interno de la compañía, puedes consultar el Informe de Gobierno Corporativo haciendo [clic aquí](#).



Transacciones entre partes relacionadas

El detalle sobre tales transacciones puede ser consultado en la nota 9 de los Estados Financieros Separados.

[GRI 2-27] La compañía cuenta con un portafolio de más de 1.200 registros de signos distintivos, en diferentes clases de la Clasificación Internacional de Niza. Los registros se encuentran en 36 países, de los cuales más de 670 están en Colombia, incluyendo, entre otras, las marcas Éxito y Carulla, asociadas al negocio minorista; Frescampo y Taeq, asociadas al negocio de alimentos; Arkitect, Bronzini y Finlandek, asociadas a la industria de la moda, textil y decoración del hogar. Asimismo, durante el 2025 otorgó licencia a su filial en Uruguay para utilizar sus marcas textiles en ese país, y a su controlante para utilizar sus marcas asociadas al negocio de alimentos en El Salvador. Al 31 de diciembre de 2025, 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 se 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

Estamos convencidos de que el desempeño alcanzado durante 2025 marca el inicio de una recuperación gradual y consistente para Grupo Éxito. Si bien aún no se ha desplegado todo el potencial de la compañía, los avances observados en los principales indicadores nos permiten mirar el futuro con confianza y realismo.

Mantendremos el foco en elevar la competitividad de nuestros negocios, profundizar la rentabilidad de la operación y consolidar una propuesta de valor alineada con las necesidades de nuestros clientes en cada uno de los países donde operamos. Este camino es posible gracias al trabajo diario de nuestros equipos y a la colaboración permanente con nuestros aliados estratégicos.

Reafirmamos nuestro compromiso con Colombia, Uruguay y Argentina, contribuyendo al desarrollo de la región y a la generación de oportunidades para miles de familias. Con disciplina, trabajo conjunto y una visión de largo plazo, seguiremos avanzando para asegurar la sostenibilidad de Grupo Éxito en los próximos años.

Atentamente,

Carlos Calleja Hakker

Presidente Ejecutivo Grupo Éxito





Nutrimos de
oportunidades
a Colombia