UN ESPACIO DE ENCUENTRO CON NUESTROS PROVEEDORES

Nos ACERCA

EDICIÓN 63 I AGOSTO - SEPTIEMBRE 2026





Renovación y reconversión



Transformación del retail



Independencia negocio textil



Atención al sismo

grupo éxito | Carulla · éxito · SURTIMAX · Super INTER · surti MAYORISTA Economía para usted y su negocio

Crecer juntos con una mirada compartida

En Grupo Éxito creemos que las mejores oportunidades se construyen cuando compartimos una mirada sobre el futuro. Nuestro crecimiento está estrechamente ligado al de nuestros proveedores, porque cada transformación, innovación y oportunidad que encontramos en el mercado también abre nuevos caminos para ellos.

La cercanía que hemos construido nos permite compartir conocimiento, entender mejor a nuestros clientes y responder a un consumidor que cambia y evoluciona. Por eso, seguimos fortaleciendo una relación basada en la confianza, la transparencia y una relación gana a gana.

En esta edición de Nos Acerca compartimos algunos de los caminos que estamos recorriendo juntos: la transformación de nuestras tiendas y nuestra presencia en las regiones, las nuevas dinámicas que están redefiniendo el *retail* y nuestra forma de trabajar con los proveedores, la evolución de nuestras marcas propias de textil y las oportunidades para la industria nacional, y la respuesta articulada que hemos activado para acompañar a las familias afectadas por el sismo.

Son historias que reflejan distintas formas de avanzar, innovar y generar valor. Todas tienen algo en común: la convicción de que, cuando ponemos en común nuestras capacidades y experiencia, las oportunidades se multiplican.

Gracias por seguir construyendo este camino con nosotros.

Luz María Ferrer
Vicepresidenta Comercial y Abastecimiento

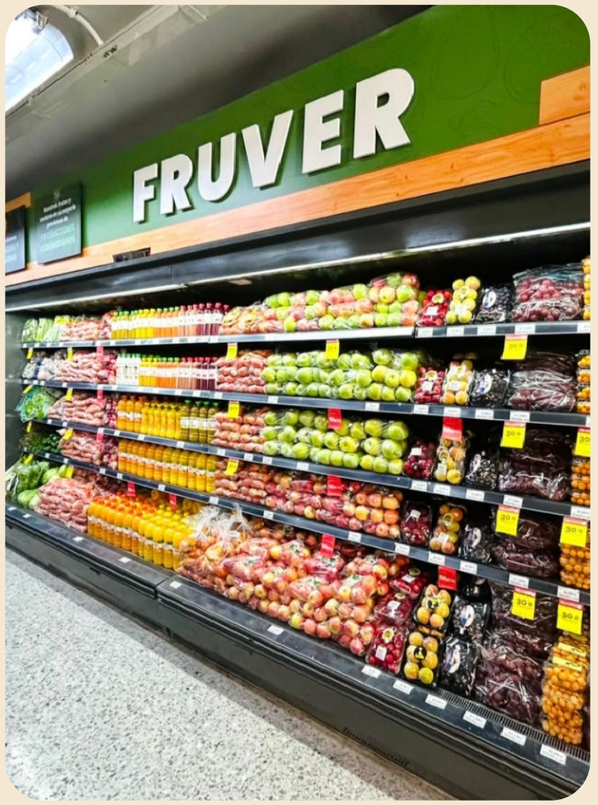


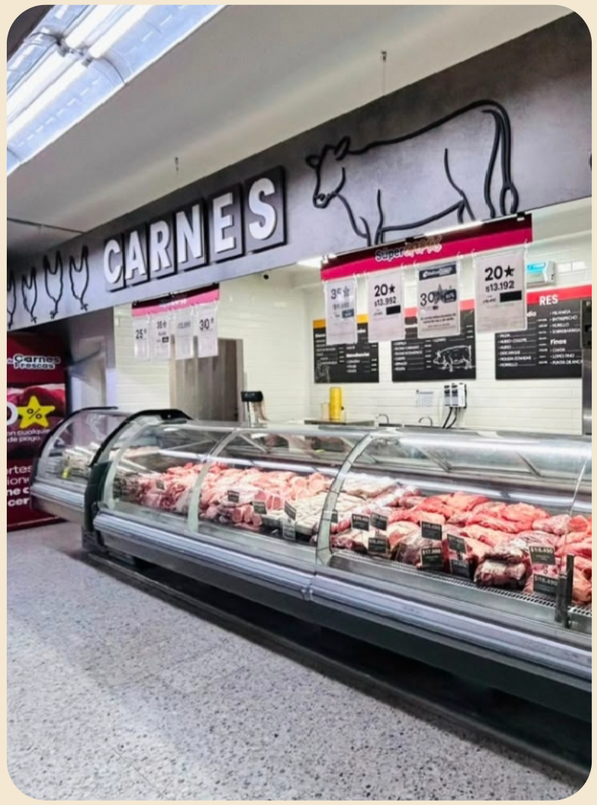
Renovamos y reconvertimos nuestras tiendas para fortalecer nuestra presencia en el territorio nacional

Durante 2026 seguimos avanzando en nuestro plan de renovación y reconversión de tiendas, con una inversión cercana a $292.000 millones y la intervención de 230.000 m² de área de ventas en diferentes regiones del país. Con estas obras buscamos seguir evolucionando nuestros espacios y acercar a más colombianos a una propuesta con mayor surtido, nuevas ofertas, precios competitivos y la calidad que siempre hemos ofrecido.

Inversión cercana a **$292.000 millones**

Intervención de **230.000 m²** de área de ventas en diferentes regiones del país.





En el tercer trimestre de 2026 llegamos a ocho departamentos con proyectos que representan una inversión de $81.400 millones y la intervención de 26.780 m². En este proceso hemos avanzado en la reconversión de tiendas que antes operaban bajo las marcas Éxito, Surtimax o Super Inter para dar paso a nuevos Carulla, al tiempo que renovamos tiendas Éxito en ciudades como Bogotá, Medellín, Barranquilla, Pereira y Popayán.

8 Departamentos intervenidos

Inversión **$81.400 millones**

Área de ventas intervenida **26.780m²**

Estas transformaciones nos permiten fortalecer espacios como tecnología, textil, carnes, frutas y verduras, así como nuestras propuestas de Cocina de Mercado y Delicatessen, y ampliar el surtido disponible. Todo esto parte de escuchar a nuestros clientes y entender sus necesidades para seguir construyendo experiencias de compra que respondan a lo que buscan y esperan.

Y en este proceso, nuestros proveedores tienen un papel fundamental. Hoy trabajamos de la mano de más de 8.000 proveedores en Colombia, fortaleciendo relaciones de largo plazo y una cadena de abastecimiento sostenible. Así, mientras transformamos nuestros espacios, también seguimos construyendo oportunidades de crecimiento conjunto y fortaleciendo nuestra presencia en las regiones.

Cinco convergencias que están transformando nuestro *retail*

El *retail* está cambiando y con él también cambia nuestra manera de relacionarnos con los clientes y con nuestros aliados. Hoy ya no hablamos únicamente de tiendas, sino que hablamos de un ecosistema en el que convergen clientes, datos, servicios, experiencias y diferentes formas de comprar. En Grupo Éxito participamos en la versión número 11 del Foro de Proveedores *Retail*, donde Juan Lucas Vega, Gerente General, identificó cinco convergencias que están redefiniendo nuestro negocio: tiendas físicas, omnicanalidad, creación de valor, productividad y datos.

Para nosotros, el reto está en convertir toda esta información y estas capacidades en mejores decisiones y en más valor para el cliente. Queremos conocerlo mejor, ofrecerle experiencias más simples y pertinentes y, al mismo tiempo, ser para nuestros proveedores un *partner* estratégico: una plataforma para desarrollar sus marcas, crecer sus categorías y encontrar juntos soluciones a las necesidades del consumidor.

> **El *retail* está dejando de ser un negocio de tiendas para convertirse en un ecosistema de clientes, datos, servicios y experiencias**



1 Tiendas físicas

La tienda física sigue siendo fundamental, pero su papel está evolucionando. Hoy un espacio puede vender, entregar pedidos, generar experiencias, producir datos, ofrecer servicios y conectar comunidades.

2 Omnicanalidad

Cada formato responda a una misión de compra concreta y que nuestros clientes puedan decidir cómo, cuándo y dónde comprar, sin que las fronteras entre canales sean una barrera.

3 Creación de valor

Queremos pasar de una relación transaccional a una de creación conjunta de valor: planear juntos, compartir información y datos, anticiparnos a las necesidades del consumidor, construir surtidos más relevantes, acelerar la innovación y trabajar con objetivos comunes.

4 Productividad

Para nosotros, el reto está en convertir toda esta información y estas capacidades en mejores decisiones y en más valor para el cliente.

5 Datos

Compartir información y datos, anticiparnos a las necesidades del consumidor, construir surtidos más relevantes, acelerar la innovación y trabajar con objetivos comunes. Hoy ya contamos con 23 proveedores en procesos colaborativos de planeación y pronóstico de demanda, y nuestra meta es llegar a 40 en 2027.

Nuestras marcas propias del negocio textil se transforman y buscan convertirse en líderes de la moda en Latinoamérica

Seguimos transformando nuestras marcas propias de textil para llevarlas cada vez más cerca de nuestros clientes y proyectarlas hacia nuevos escenarios. Arkitect, después de 32 años de historia junto a los colombianos, inicia una nueva etapa: deja de ser exclusiva de los almacenes Éxito y comienza a crecer con una identidad propia, manteniendo su presencia en nuestras tiendas y sumando nuevos espacios físicos y un canal digital a través de arkitect.com.



Esta evolución nos permite llevar nuestra propuesta de moda a más personas y construir nuevas formas de relacionarnos con quienes encuentran en nuestras marcas diseño, calidad y accesibilidad. Como parte de este camino, también participamos en Colombiamoda 2026 con las colecciones Arkitect + Jorge Duque y Bronzini + Isabel Henao, un trabajo que reunió a 16 proveedores y 27 talleres de confección y que contribuyó a más de 2.400 puestos de trabajo.

Para nosotros, hacer crecer nuestras marcas propias también significa seguir fortaleciendo una industria que construimos de la mano de nuestros aliados.

En 2025, más del 90 % de las prendas de nuestro negocio textil-hogar fueron confeccionadas en Colombia,

a través de una red de más de 300 talleres ubicados en siete departamentos, que contribuyen a la generación de más de 12.000 empleos.

Con Arkitect y Bronzini seguimos abriendo caminos para el talento, la creatividad y la producción nacional. Esta nueva etapa nos permite llevar nuestras marcas más allá de los formatos tradicionales y, al mismo tiempo, seguir construyendo con nuestros proveedores una industria de moda colombiana con nuevas oportunidades de crecimiento.

Hoy más que nunca seguimos unidos por Colombia y acompañamos a las familias afectadas por el sismo

La respuesta de Grupo Éxito y la Fundación Éxito ante la emergencia por el terremoto del 10 de agosto fue una muestra del poder de la solidaridad y del trabajo articulado para llegar a quienes más lo necesitaban. Desde el primer día, activamos una estrategia de atención humanitaria que movilizó recursos y aliados en territorio para acompañar a las comunidades afectadas y contribuir a su seguridad alimentaria en un momento de incertidumbre.

Nuestro esfuerzo se concentró en 5 departamentos del país: Chocó, Valle del Cauca, Risaralda, Quindío y Caldas. Gracias a una red de aliados territoriales, organizaciones sociales, entidades locales y aliados comerciales, llegamos a 78 municipios, alcanzando de manera oportuna a las familias.



8.000 kilómetros
recorridos para entregar los paquetes alimetarios

Como resultado de esta intervención, entregamos más de 32.000 paquetes de alimentos ultraproteicos gracias a la contribución y el apoyo de proveedores, aliados en territorio y la solidaridad de los clientes de almacenes Éxito, Carulla, Surtimax y Super Inter.

La magnitud de nuestras acciones también se reflejó en el despliegue logístico necesario para hacer llegar las ayudas a cada territorio. Recorrimos más de 8.000 kilómetros para transportar y entregar los paquetes alimentarios, superando desafíos de acceso y coordinación propios de una emergencia de esta dimensión.

32.000
paquetes
de alimentos
ultraproteicos



Tras esta primera fase de atención humanitaria, nos preparamos para una segunda etapa enfocada en la recuperación y el bienestar de las familias. Esta fase contempla iniciativas de nutrición materno infantil para proteger a las gestantes, madres lactantes y niños y niñas menores de 5 años; atención psicoterapéutica para cuidadores, debido al impacto emocional que dejan las emergencias; y proyectos de empleabilidad para madres cabeza de hogar que contribuyan a la generación de ingresos y a la reconstrucción de sus proyectos de vida.

UN ESPACIO DE ENCUENTRO CON NUESTROS PROVEEDORES

Nos ACERCA

EDICIÓN 63 | AGOSTO - SEPTIEMBRE 2026 | grupoexito | grupoexito.com.co

grupo éxito | Carulla • éxito • SURTIMAX • Super INTER • surti MAYORISTA Economía para usted y su negocio

Queremos conocer tu opinión

Escanea el QR para diligenciar la encuesta