

# Informação de gestão



\* Este Relato Integrado é elaborado tendo como referência a metodologia GRI Global Reporting Initiative, para o período entre 1º de janeiro e 31 de dezembro de 2023.



## Senhoras e senhores acionistas:



Conscientes da importância de atuar com responsabilidade e garantir a sustentabilidade do negócio no longo prazo, no Grupo Éxito trabalhamos pelo nosso Propósito Maior com vista no futuro: **Nutrimos de oportunidades à Colômbia**, com o qual procuramos deixar uma marca positiva nos nossos grupos de interesse, por meio de ações com as quais geremos progresso, equidade, honestidade, transparência e oportunidades. Em torno deste Propósito, trabalhamos para a construção do país que sonhamos para hoje e para amanhã, levando em conta os três eixos de atuação do capitalismo consciente: o social, o ambiental e o econômico.

Isto começa primeiro pela solidez do negócio, que também nos permite responder à nossa conexão e compromisso com a sociedade e o ambiente.

Em 2023, nossa operação na Colômbia, o Uruguai e a Argentina continuou fundamentada em uma estratégia para a construção de um retail moderno, tendo como eixos a **inovação em formatos, a transformação digital, o desenvolvimento de nossos negócios complementares, especialmente imobiliário e ações sociais e ambientais**. Da mesma forma, continuamos desenvolvendo negócios complementares que nos permitiram monetizar o tráfego nas nossas lojas e rentabilizar os nossos ativos e canais digitais, com os quais oferecemos aos(às) nossos(as) clientes(as) uma proposta de valor diferenciada.

A nossa estratégia continuou fundamentada na onicanalidade, a inovação de formatos, a rentabilização de ativos, a excelência operacional e a sustentabilidade. Durante o ano, a companhia atingiu marcos em cada um desses pilares estratégicos.

A onicanalidade nos três países representou aproximadamente o 10% das vendas totais do Grupo.



Os formatos inovadores da Colômbia, o Uruguai e a Argentina representaram o 44,4% da vendas consolidadas, e foram alavancados pelo crescimento do Éxito Wow, o Carulla FreshMarket e pela expansão do formato atacadista, que contou com 18 aberturas de lojas Surtimayorista na Colômbia e 2 Mini Atacadistas na Argentina. As lojas Éxito Wow tiveram um crescimento de 5,9% acima das outras lojas da marca. No caso do Carulla FreshMarket, o crescimento deste formato atingiu o 6,1%.





As outras rendas operacionais apresentaram uma evolução do 3,5% no total e de 10,2% quando excluídos os efeitos das taxas de câmbio, refletindo o bom desempenho do negócio imobiliário.



Em termos de sustentabilidade, o Grupo Éxito destacou-se como a sétima companhia mais sustentável do setor do *retail* de alimentos do mundo e o primeira n Colômbia, pelos seus padrões de sustentabilidade no Corporate Sustainability Assessment (CSA), uma das avaliações mais reconhecidas internacionalmente, criado pela S&P Global, para avaliar às empresas na sua gestão nas dimensões ambiental, social, econômica e de governança corporativa.



A companhia foi reconhecida pela Merco, monitor internacional, como a sétima companhia com melhor reputação na Colômbia.

2023 foi também um ano de grande importância em termos de governança corporativa para a companhia, tornando-se a primeira sociedade colombiana a emitir valores- com presença, além do mercado colombiano em outros dois mercados: os Estados Unidos e o Brasil.



Sino tocando na Bolsa de Valores de Nova York.

Conforme anunciado no último trimestre de 2023, a sociedade Cama Commercial Group Corp. ("Grupo Calleja") lançou uma oferta pública de aquisição ("OPA") para uma participação como mínimo do 51% e até o 100% das ações da companhia.

Uma vez concluída, o Grupo Calleja é o titular do 86,84% do capital social da companhia. É um grupo com uma história de sucesso no ramo de comércio, líder em El Salvador com mais do 60% de participação de mercado e uma das operações mais rentáveis no setor de comércio em todo o continente.

## A Colômbia – Grupo Éxito

O comportamento macroeconômico dos países onde operamos apresentou desafios importantes para a companhia durante o ano 2023. Na Colômbia, a taxa de inflação, que para 2022 foi de 13,12%, diminuiu até 9,28% no final de 2023, sendo a inflação de alimentos o componente com maior desaceleração, passando do 27,8% para o 5,0%.



O Banco da República continuou com a sua política monetária contracionista para controlar os níveis de inflação e permitiu uma ligeira redução das taxas de juros, que passaram de um máximo de 13,25% para 13% no final de 2023. A atividade econômica desacelerou durante o ano, sendo o setor do comércio varejista um dos afetados, com uma diminuição de 4,7%, o que gerou uma contração real no consumo das famílias do 2,4%. Da mesma forma, o aumento de 16% no salário-mínimo aplicável para 2023, somado aos já mencionados elevados níveis de inflação e as taxas de juros, geraram pressão nas despesas e no custo de capital da companhia.

Procurando aliviar o impacto inflacionário para os(as) nossos(as) clientes(as), a companhia fez um grande esforço para administrar os aumentos dos preços: através da compra antecipada de produtos e do desenvolvimento de diferentes atividades comerciais para fortalecer a sua proposta de produtos a “Preço Insuperável”, uma estratégia que tem estado evoluindo ao longo do tempo e atualmente está permanentemente presente com mais de 600 produtos em todas as lojas Éxito do país e nos canais de e-commerce. Esses produtos são altamente competitivos em qualidade e com os preços mais baixos em cada região.



A receita da operação na Colômbia atingiu \$ 15,8 bilhões de pesos, um crescimento do 3,6% em relação ao 2022 e representou o 75% da receita consolidada. O desempenho da receita foi alavancado pelo sólido desempenho onicanal, a maior contribuição de formatos inovadores e o bom desempenho do negócio imobiliário.

O EBITDA recorrente diminuiu 7,6% e ficou próximo de \$ 1.1 bilhões de pesos, com uma margem sobre a receita de 7,2%. Este resultado foi impactado negativamente pelas fortes pressões inflacionárias sobre os custos e as despesas, especialmente salários, aluguéis e serviços públicos. Contudo, esses efeitos foram parcialmente compensados pela melhoria de 32 pontos-base na margem bruta e pelos bons resultados do programa de excelência operacional, bem como dos negócios complementares que contribuíram significativamente. Considerando a não descontabilidade do ICA, em termos comparáveis o EBITDA teria melhorado 40 pontos-base.



**Inovação e crescimento:** a companhia continuou focada em oferecer um valor diferenciado aos seus clientes e manteve a expansão orgânica em formatos com grande potencial. Ao final do ano, os formatos inovadores atingiram uma participação nas vendas da companhia de 42,2%. As lojas Exito Wow representaram um 36,3% das vendas totais da marca Éxito, as lojas FreshMarket representaram 62,7% das vendas da Carulla e Surtimayorista o 5,4% das vendas totais na Colômbia.



O Éxito Wow Girardot é dividido em seções como Culinária de Mercado, Tecnologia, Vida Saudável, Saúde, Bem-Estar, Têxtil, Casa e Portfólio de frutas e verduras.

Em termos de crescimento orgânico, foram inauguradas seis novas lojas Éxito: quatro delas foram as primeiras no arquipélago de San Andrés, Providencia e Santa Catalina, e foi inaugurada uma loja Éxito Wow na cidade de Girardot como a primeira loja turística da companhia. Essas lojas adicionaram ao redor de 4.300 m<sup>2</sup> de área de vendas. Da mesma forma, o Éxito del Este de Medellín foi reformado para o formato Wow, atingindo assim um total de 32 lojas. A Surtimayorista abriu 18 novas lojas, atingindo um total de 64 pontos de venda.

A marca Carulla, por sua vez, transformou a loja Palmas em Medellín para o formato FreshMarket, completando assim 31 lojas neste modelo e converteu cinco lojas para o formato Carulla Express. Por outro lado, três lojas da marca Super Inter foram convertidas para o formato Vecino, completando 38 lojas que representaram o 77,9% das vendas totais da marca, enquanto a Surtimax completou 14 inaugurações e conversões de lojas.

Durante 2023, a companhia investiu \$ 168.000 milhões de pesos em reformas, conversões e expansão do Colômbia.





O programa Aliados Surtimax e Super Inter celebrou o seu Aliado #2.000 e, através do comércio associativo, reforçou o seu compromisso com os merceiros colombianos. O programa Aliados Surtimax e Super Inter nasceu em 2013 e tem sido um pilar fundamental para a construção de relacionamentos sólidos entre os merceiros e o Grupo Éxito, ao proporcionar aos proprietários de lojas de autoatendimento, minimercados e supermercados a oportunidade de crescer e desenvolver seus negócios por meio de um acordo de colaboração.



>>>

O Aliados dá aos proprietários de lojas self-service, minimercados, supermercados e lojas de bairro a oportunidade de crescerem e desenvolverem os seus negócios.

Durante dez anos, esta aliança tem fortalecido a confiança mútua e tem impulsionado as vendas dos merceiros. Segundo dados proporcionados pela Fenalco, na Colômbia existem ao redor de 500 mil merceiros.



**Onicanalidade:** atingiu uma participação nas vendas de 12,7%, impulsionadas pelo crescimento em dois dígitos na categoria de alimentos, que atingiu uma participação do 11,9% (comparado com 10,5% no final de 2022), consolidando este negócio como uma das grandes alavancas estratégicas de crescimento da companhia. Também é importante destacar o desempenho do App MiSurtii, que atingiu vendas de \$79.000 milhões de pesos, crescendo 37% vs. 2022 e atingindo mais de 168.000 pedidos, contribuindo para a digitalização das vendas de alimentos em ao redor de 3.000 lojas de bairro.



>>>

Em 2023 recebemos 19,4 milhões de pedidos via omnicanal

A companhia continuou fortalecendo a experiência de serviço onicliente, tendo como motor a transformação digital, e investiu em tecnologias de inovação e desenvolvimento de sistemas para fortalecer as o comércio digital e as capacidades logísticas, buscando a integração de todos os negócios e canais de vendas de forma eficiente.



A marca Viva é a maior operadora de shopping centers da Colômbia.

Ao respeito da **monetização do tráfego**, destacou-se o desempenho e contribuição do negócio imobiliário, com 33 ativos em total que somam 794.488 m<sup>2</sup> de GLA e níveis de ocupação de 97,6%, enquanto Viva Malls continuou fortalecendo a sua posição como primeiro operador de shopping centers na Colômbia, o que favoreceu o desempenho de nossos arrendatários e nossas receitas por aluguéis. Em outubro de 2023, foi concluída a construção da IKEA VIVA Envigado, sua primeira loja em Antioquia, que está em fase de adequação e deverá ter ao redor de 54.000 m<sup>2</sup> de área de vendas quando for inaugurada, no segundo semestre de 2024.



**Tuya, o nosso negócio financeiro**, teve um ano desafiador, marcado pela deterioração generalizada da carteira no setor financeiro. A estratégia de administração deste negócio centrou-se na gestão conservadora de riscos para proteger os fundamentais do negócio. Tuya foi ratificado com classificação AAA pela Fitch por 13 anos consecutivos e atingiu 1,6 milhões de cartões emitidos e ao redor de \$ 3.34 bilhões de pesos em carteira.



O programa de lealdade **Puntos Colombia** cresceu de forma dinâmica e rentável e esteve presente em 1 em cada 3 lares na Colômbia, sendo classificado em primeiro lugar em poder de marca pela Kantar. Puntos Colombia atingiu mais de 6,9 milhões de clientes(as), 10,7% a mais do que em 2022, e 224 aliados corporativos, ampliando assim a proposta de valor aos seus clientes. Durante 2023, foram redimidos 40.668 milhões de Puntos Colômbia, 66% deles em bandeiras da nossa operação





As marcas próprias são uma alavanca estratégica, competitiva, diferencial e inovadora.

ARKITECT.

PEOPLE  
CONCEPT

BRONZINI

finlandek



As marcas próprias da companhia continuaram sendo fundamentais para a nossa abordagem estratégica competitiva, diferencial e inovadora. Com eles podemos oferecer aos(as) nossos(as) clientes(as) produtos exclusivos e de alta qualidade, com preços que se adaptam aos diferentes orçamentos e contribuir para o crescimento das diferentes categorias.

Destaque para as marcas Frescampo e Taeq que representaram o 5,5% das vendas de alimentos da companhia na Colômbia. Arkitect, People e Bronzini contribuíram com 41% das vendas na categoria têxtil; e Finlandek, que contribuiu com o 28% das vendas na categoria lar, vendas graças à colaboração de designers e artesãos colombianos no desenvolvimento de seus produtos e coleções. Hoje o Grupo Éxito é um grande impulsionador da indústria nacional e da democratização da moda feita por mãos colombianas: vendemos **44 milhões de peças de roupa**, continuou aumentando as **com o que podemos dizer que "vestimos à Colômbia"**. O 92,94% das roupas de marca própria foram confeccionadas em 295 oficinas que geram mais de 9.733 empregos por ano no país, 75% deles ocupados por mulheres. As marcas próprias de Moda Éxito: People, Arkitect e Bronzini, tornaram-se as primeiras a serem recertificadas com o **Selo Moda Sustentável Categoria Ouro entregue pela CO<sub>2</sub>CERO**, uma companhia especializada em gerar ações inovadoras contra o câmbio climático, que impactem positivamente ao planeta e mantenham um modelo de negócio rentável sustentável e replicável.





## Operações internacionais

As operações no Uruguai e na Argentina aumentaram seu EBITDA recorrente em 16,1%, contribuindo para o resultado consolidado, alavancadas por uma temporada turística bastante dinâmica para o Uruguai e pelo desempenho do formato Cash and Carry na Argentina.

### O Uruguai – Grupo Disco e Devoto



O país com a operação empresa mais lucrativa.

Durante a primeira parte de 2023, a inflação manteve a tendência apresentada durante o último trimestre de 2022 e atingiu um mínimo de 3,87% em setembro de 2023; Contudo, o indicador corrigiu em alta no último trimestre e atingiu 5,11% no final do ano. O crescimento do PIB durante 2023 foi impactado pela seca que a região atravessa, pelo encerramento temporário da única refinaria do país e pela deterioração da balança turística.

Nossa operação no Uruguai fortaleceu sua proposta de valor com o modelo FreshMarket, que possui um total de 32 lojas, representando o 59% das vendas no país. Também foram realizadas três aquisições de lojas independentes.

As receitas no Uruguai atingiram o equivalente a \$ 4,2 bilhões de pesos, representando o 20% das receitas consolidadas e cresceram 9,8% versus 2022 em moeda local, com um primeiro semestre muito sólido graças à boa temporada turística, que compensou o segundo semestre, afetado pela seca e a redução do consumo na fronteira devido ao impacto da taxa de câmbio na Argentina.



O EBITDA recorrente cresceu 18,2% em moeda local e atingiu uma margem de 10,7%, mantendose como o mais elevado do Grupo, refletindo excelentes níveis de produtividade e controle de despesas.

## Argentina – Libertad

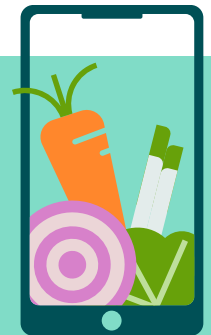


>>>

Centro Comercial Paseo Libertad San Juan.

Estimase que a variação do PIB da Argentina em 2023 seria negativa e foi registrada uma inflação de 211,4%, a mais alta das últimas três décadas. Contudo, o índice de confiança do consumidor em dezembro de 2023 apresentou variação acumulada positiva de 11% versus 2022.

A operação Libertad continuou implementando a sua estratégia multiformato e onicanal e fortaleceu o formato Mini Mayorista, que atingiu 11 lojas no final do ano, com uma participação do 17,3% nas vendas totais do país.



**Libertad**  
el hiper de tu familia

Libertad obteve receitas equivalentes a \$1.1 bilhões de pesos, representando o 5% das receitas consolidadas e cresceu 245,5% em moeda local, impulsionados pelo bom resultado comercial do negócio *retail*, o bom desempenho do formato Mini Mayorista, o lançamento do primeiro armazém FreshMarket na cidade de Buenos Aires e a boa dinâmica do negócio imobiliário que atingiu níveis de ocupação do 94%. O EBITDA recorrente cresceu 274,1% em moeda local comparado com o ano anterior, um nível bem acima da inflação reportada e atingiu uma margem de 4,7% em 2023.



## Resultados financeiros consolidados

O Grupo Éxito obteve receitas de \$ 21.1 bilhões de pesos, com um crescimento de 2,4% ou 8,7% excluindo efeitos de taxas de câmbio, principalmente como consequência da forte desvalorização do peso argentino. As receitas consolidadas do Grupo estiveram alavancadas pelo bom desempenho do Uruguai, pelo resultado resiliente das vendas de alimentos na Colômbia e pelo resultado positivo do negócio imobiliário, fatos que conseguiram compensar o contexto desafiador do retail na Colômbia, afetado pelas baixas vendas de produtos de não-alimentos. Soma-se a isso a queda nas vendas na Argentina, explicada pelo efeito da taxa de câmbio.



O EBITDA recorrente do Grupo atingiu mais de \$ 1.6 bilhões de pesos, diminuindo -1,4% com uma margem de 7,8%, e; excluindo os efeitos da taxa de câmbio, o crescimento do EBITDA foi de 0,8%. Em termos comparáveis, excluindo da base a não descontabilidade do ICA, o EBITDA consolidado teria crescido um 2,4%. O lucro líquido da companhia foi de 125,998 milhões de pesos, explicado por um resultado resiliente do negócio de retail, pela contribuição consistente de negócios complementares, especialmente o imobiliário, e pela implementação de planos de ação para controle de despesas.

Os resultados operacionais foram afetados negativamente pelo elevado efeito inflacionário na Argentina, pelo aumento dos custos financeiros devido ao aumento das taxas de juros, especialmente na Colômbia, e pelas maiores provisões exigidas pela Tuya para garantir um nível adequado de solvência.

A posição bruta de caixa foi de \$1.0 bilhões de pesos e refletiu a solidez financeira da organização.



## Sustentabilidade

Durante o ano 2023, reafirmamos o nosso compromisso de integrar práticas sustentáveis em todos os aspectos da nossa cadeia de valor, trabalhando em colaboração com todos os intervenientes para construir um ambiente de negócios responsável e resiliente, demonstrando que o crescimento económico e a geração de valor para a sociedade podem e devem coexistir em harmonia. Trabalhar integralmente para nos alinharmos aos mais elevados padrões, como GRI, TCFD ou SASB, tem nos permitido obter reconhecimentos importantes como os acima mencionados.



O ano que passou permitiu-nos avançar no nosso objetivo de alcançar para o 2030, a primeira geração com zero desnutrição crónica no país, em crianças menores de 5 anos de idade. Em 2023, 72.567 meninos e meninas foram atendidos pela Fundação Éxito em 32 departamentos, recebendo uma melhor nutrição em corpo e alma, por meio da entrega de 183.358 pacotes alimentares.

>>>

Comemoramos 20 anos de Goticas com um presente para La Guajira.

O ano 2023 também foi uma oportunidade para continuar afiançando as ações para o cuidado com o nosso planeta. No Grupo Éxito estamos comprometidos em reduzir em um 55% as nossas emissões escopo 1 e 2 para o ano 2025. Juntamente com a equipe de CCADI (Iniciativa de Divulgação de Ativos Climáticos da Colômbia), implementamos as recomendações do TCFD (Grupo de Trabalho sobre Divulgações Financeiras Relacionadas ao Clima) com o fim de gerar, a médio e longo prazo, mudanças transformacionais na organização e um modelo de negócio com ferramentas que nos permitam adaptar-nos ao câmbio climático, e estando assim alinhados com metodologias de medição globais. Adicionalmente, em 2023, os nossos shopping centers Viva e a nossa marca Carulla FreshMarket obtiveram a recertificação de Carbono Neutro concedida pela ICONTEC. Estes fatos demonstram a nossa convicção em continuar mitigando o impacto das nossas operações.







>>> Ponto Soy Re do centro comercial Viva Envigado.

Convencidos da importância de avançarmos acompanhados de nossos(as) clientes(as) na redução de resíduos e em iniciativas de economia circular, em junho de 2023 nossa marca Carulla tornou-se no primeiro *retail* da Colômbia a eliminar a entrega de sacolas plásticas em pontos de pagamento e em pedidos domiciliares de nosso digital canais. - Além disso, nosso modelo pós-consumo Soy RE conseguiu reciclar 1.324 toneladas de recipientes e embalagens, 34% a mais em relação ao ano anterior.

Conscientes da riqueza em biodiversidade que o nosso país possui e da importância de seu cuidado ao longo de toda a cadeia de valor, criamos uma norma técnica empresarial para o Modelo de Pecuária Sustentável auditada e certificada pelo ICONTEC. Da mesma forma, através do projeto UKPact, trabalhamos com o WWF em territórios do sul e norte do país, desenvolvendo ferramentas para a proteção da biodiversidade nas propriedades dos nossos fornecedores diretos de gado



>>> Trabalhamos pela origem, pelos produtores e pelos agricultores do nosso país.

En Grupo Éxito temos um compromisso com a origem, com os produtores e com os camponeses que entregam para nós o melhor da nossa terra. Acreditamos no desenvolvimento das regiões e na geração de novas oportunidades. Fiéis a esta premissa, atingimos o nosso objetivo de abastecimento através de 90,41% de compras locais e 85,16% de compras diretas, beneficiando aos camponeses do nosso país. Da mesma forma, com o fim de promover cadeias de abastecimento responsáveis e sustentáveis, implementamos o projeto de georreferenciamento de fornecedores diretos para aqueles insumos que são priorizados pela companhia devido ao seu possível impacto ambiental e social.

Em questões sociais, realizamos a devida diligência em direitos humanos e realizamos esforços por garantir um trabalho digno e a promoção de cadeias de abastecimento sustentáveis. Esta gestão é essencial para mitigar riscos e garantir que cada aspecto das nossas operações respeitem e promovam os direitos fundamentais.

Por outro lado, a diversidade e a inclusão têm se tornado pilares fundamentais para a companhia. Proporcionar melhor qualidade de vida aos(às) nossos(as) colaboradores(as) e contribuir para o desenvolvimento do ser e do fazer das nossas pessoas é um compromisso constante. Neste sentido e graças à transformação organizacional em que temos trabalhado nos últimos anos, obtivemos da Câmara da Diversidade, associação que trabalha pelo empoderamento económico da população diversa da América Latina, a certificação do selo Friendly Biz, selo internacional que certifica o respeito e a não discriminação nos ambientes empresariais.



Comprometidos com promover hábitos de vida saudável que possibilitem o equilíbrio mental, emocional, social, físico e nutricional nos nossos grupos de interesse, consolidamos e fortalecemos a nossa oferta de produtos para que cumprissem com a resolução 2492 sobre rotulagem frontal, trabalhamos na promoção significativa de alternativas de alimentos saudáveis em nossas lojas, reduzindo ou eliminando ingredientes polêmicos e assim garantimos nosso compromisso com os padrões de qualidade.

Ao respeito dos(as) nossos(as) colaboradores(as), este ano somamo-nos à iniciativa global do Consumer Goods Forum pelo bem-estar dos(as) empregados(as), onde tivemos, entre outras, a oportunidade de vincular aos(às) nossos(as) fornecedores(as) em iniciativas a favor da saúde física de mais de 500 colaboradores.

Finalmente, a companhia, em coerência com o seu propósito maior Nutrimos de oportunidades à Colômbia, continuou fortalecendo o seu relacionamento com as comunidades e difundiu por todo o país iniciativas como Pigmentos Urbanos, que tem conseguido pintar de arte as nossas lojas no arquipélago de San Andrés, Providencia e Santa Catalina, e Terraços Verdes, que se espalhou pelas cidades de Bogotá e Cali.



>>> Com a ajuda de diversos atores, trabalhamos pela transformação dos territórios e pela geração de oportunidades na sociedade.

Para conhecer os detalhes de nossas ações de sustentabilidade, convidamos você a consultar o Relatório de Sustentabilidade [clicando aqui.](#)





## Gobierno Corporativo y Control Interno

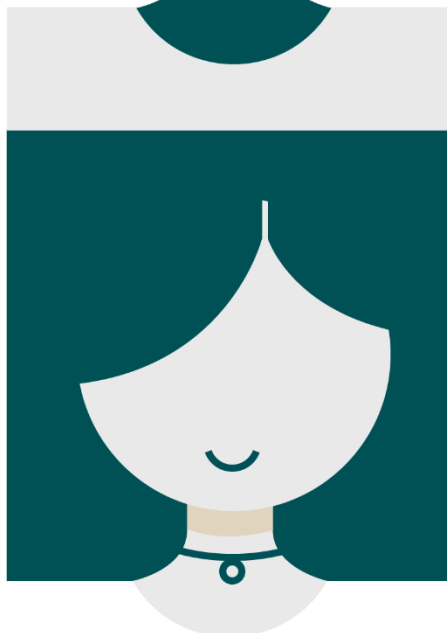


A companhia continuou trabalhando na implementação das melhores práticas de gestão em matéria de governança corporativa e deu continuidade às medidas anteriormente adotadas para contribuir a manter os mais elevados padrões, propendendo pela construção e consolidação de relações de valor com os seus grupos de interesse.

A liderança e o compromisso da Alta Direção na construção de uma cultura de ética e de integridade como elemento fundamental na sustentabilidade do negócio ao longo do tempo, foi o grande mobilizador que promoveu dentro da organização os diferentes processos apontados a fortalecer a consciência e a orientação para atingir os objetivos, sempre sobre a base de uma atuação em harmonia com os princípios de integridade, transparência e boa governança, gerando assim confiança e valor na construção de relacionamentos duradouros com os diferentes grupos de interesse.



No âmbito de uma atuação alinhada à transparência, a companhia orienta sua governança corporativa nas abordagens de conformidade legal, gestão integral de riscos e a garantia do seu sistema de controle interno, procurando satisfazer e cumprir os objetivos dos diferentes grupos de interesse. A companhia atualizou o perfil de riscos estratégico e dos seus negócios através da análise de riscos, oportunidades e tendências, e em resposta às mudanças de contexto, contribuindo assim para o fortalecimento da resiliência organizacional.



A gestão de riscos do Grupo Éxito, concebida como parte intrínseca da estratégia corporativa, está alinhada com o contexto externo e interno e inclui a análise de tendências, aspectos emergentes e oportunidades, sendo seu objetivo fundamental proteger e criar valor, alavancar a consecução dos resultados de pilares estratégicos, promover a toma de decisões informadas e conscientes, maximizar vantagens competitivas; e em conjunto com a gestão de continuidade do negócio, desenvolver capacidades para que a companhia se antecipe, se prepare, responda e se recupere, de forma oportuna e assertiva, ante um determinado evento.



Neste sentido, em 2023, graças ao compromisso ao empoderamento da Alta Direção, e com base na compreensão da dinâmica do ambiente nos aspectos político, económico, social, tecnológico, ambiental e jurídico; o entendimento do setor sobre o funcionamento do negócio e a análise das mudanças internas; foi determinado o perfil de riscos estratégicos sobre o qual foram definidas as medidas de tratamento para mitigar a sua ocorrência e os seus impactos negativos, bem como a identificação de oportunidades que podem ser maximizadas.

Além disso, como parte do fortalecimento da Gestão de Continuidade do Negócio (BCM), foi atualizada a Análise de Impacto do Negócio (BIA) Estratégico, foram estabelecidos novos protocolos de gestão de crises e foram realizados workshops de simulação, que elevaram o nível de conscientização da equipe diretiva da companhia, e foram robustecidas as ferramentas e as capacidades para facilitar, estruturar e agilizar a toma de decisões ante a uma crise organizacional.

A administração certifica que o sistema de controle interno não apresentou falências que tenham impedido o registro, processamento, síntese e/ou apresentação adequados da informação financeira; também não sofreu fraudes significativas que tenha afetado a sua condição, qualidade e integridade. A divulgação da informação financeira foi verificada e cumpriu a regulamentação em vigor, garantindo que a informação de 31 de dezembro fosse adequada e pertinente, e que não apresentasse vícios, imprecisões ou erros que impedissem conhecer a verdadeira situação patrimonial da organização.

Para mais informações sobre Governança Corporativa e o Sistema de Controle Interno da companhia, convidamos você a consultar o Relatório de Governança Corporativa [clikando aqui.](#)



## Transações entre partes relacionadas

As transações entre partes relacionadas levadas a cabo durante o período de 2023 foram realizadas em total conformidade com a Política e o Procedimento de Transações entre Partes Relacionadas em vigor, cumprindo o trâmite corporativo exigido ante o Comitê de Auditoria e Riscos ou o Conselho de Administração, conforme o caso. O detalhe destas transações pode ser consultado no relatório de Governança Corporativa e na nota 9.2 das demonstrações financeiras separadas.

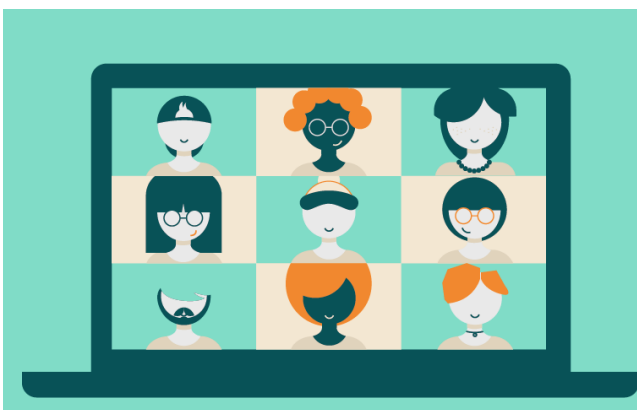
## Propriedade intelectual e conformidade regulatória

A Companhia possui um portfólio com mais de 1.300 marcas devidamente registradas, em diferentes classes da Classificação Internacional de Niza. Os registros estão em 36 países, dos quais mais de 700 estão na Colômbia, incluindo, entre outras, as marcas Éxito, Carulla, Surtimax, Superinter e Surtimayorista associadas ao negócio varejista; Ekono, Frescampo, Taeq e Porchi associadas ao negócio de alimentos; Arkitect, Bronzini e Finlandek, associadas às indústrias de moda, têxtil e decoração para o lar. Da mesma forma, sua subsidiária no Uruguai obteve licença para utilizar suas marcas têxteis naquele país. Para o 31 de dezembro de 2023 não existem patentes registradas.



Em termos de propriedade intelectual, foram cumpridas as normas aplicáveis à Colômbia e aos demais países onde existe presença comercial. Possuímos também as correspondentes licenças de utilização de sinais distintivos e outros direitos de autor dos quais não somos titulares. Em relação aos direitos de autor, informa-se que foram cumpridas as normas aplicáveis na matéria e as condições definidas nos contratos de utilização de licenças de software.

Em resposta ao compromisso corporativo de garantir a proteção dos dados pessoais de todos os nossos grupos de interesse, desenvolver uma gestão proativa dos riscos associados à gestão de dados e a construção de um programa integral, a companhia tem desenvolvido atividades encaminhadas ao cumprimento da regulamentação vigente aplicável e à implementação das melhores práticas na matéria, tendo como princípio o reconhecimento da privacidade e o respeito pelo direito fundamental do habeas data.



Por último, informase que não foi limitada, de forma alguma, a livre circulação das faturas emitidas pelos fornecedores de bens ou serviços e que a companhia não está envolvida em investigações relacionadas com práticas restritivas da concorrência.



## Mensagens de encerramento

O ano 2023 apresentou desafios muito importantes para a companhia devido ao contexto macroeconómico dos três países onde operamos. Enfrentamos estes desafios alavancados na nossa estratégia, com uma visão de eficiência na operação e com a determinação de contribuir para a construção do país em cada uma das geografias. Durante o ano conseguimos consolidar a nossa proposta onicanal; continuar com o desenvolvimento dos formatos inovadores através da intervenção de 56 lojas na região, os formatos inovadores atingiram uma quota de 44,4% do nossas vendas; trabalhar para a satisfação de nossos(as) clientes(as), e continuar a realizando ações com vista a ter mais pegada social e menos pegada ambiental.

Nossa posição de caixa bruta consolidada atingiu \$1.0 bilhões de pesos, graças aos planos de ação implementados para controlar as despesas e ao trabalho realizado em capital de giro, onde foram obtidas reduções significativas nos níveis de estoques na Colômbia e na Argentina, e maior eficiência na gestão da caixa operacional. Este desempenho da caixa permitiu à companhia realizar investimentos por \$522 mil milhões de pesos, focados em nossas principais oportunidades de crescimento e na manutenção de nossos ativos, sem ter que virar para dívidas adicionais.

Nossa companhia tem a enorme responsabilidade de se adaptar a contextos cada vez mais voláteis, nos quais as necessidades de nossos(as) clientes(as) evoluem rapidamente, a economia está cada vez mais conectada e exposta a fatores externos e imprevisíveis e o cenário competitivo se intensifica na região. Na indústria de consumo massivo, na qual enfrentam-se desafios constantes, a agilidade, a capacidade adaptativa para inovar e operar em circunstâncias de mudança, são fatores-chave para responder a estes desafios, com os olhos sempre voltados para os(as) nossos(as) clientes(as), sua satisfação e o seu retorno às nossa lojas e canais virtuais e a procura permanente pela competitividade dos nossos negócios, a rentabilidade da operação, garantindo os interesses dos nossos grupos de interesse e o cuidado do planeta.

Ao longo do tempo temos construído uma confiança sólida. Hoje, em um mercado competitivo, procuramos continuar a ser os favoritos dos(as) nossos(as) clientes(as), graças à paixão dos nossos 43 mil colaboradores na Colômbia, o Uruguai e a Argentina, que trabalham todos os dias com um espírito de dedicação e serviço excepcionais, garantindo que cada cliente(a) se sinta bem-vindo(a) e satisfeito(a). Para eles(as) minha gratidão e reconhecimento. Da mesma forma, aos(as) nossos(as) 6.600 fornecedores(as) e 9,6 milhões de clientes(as) que nos desafiam para dar o melhor de nós todos os dias. Uma saudação especial aos nossos acionistas pela sua confiança e ao Grupo Calleja, novo controlador, por acreditar na companhia e nas suas subsidiárias Disco e Libertad, nas suas equipes de trabalho e nas perspectivas dos três países onde operamos.

**Carlos Mario Giraldo Moreno**  
Presidente Grupo Éxito