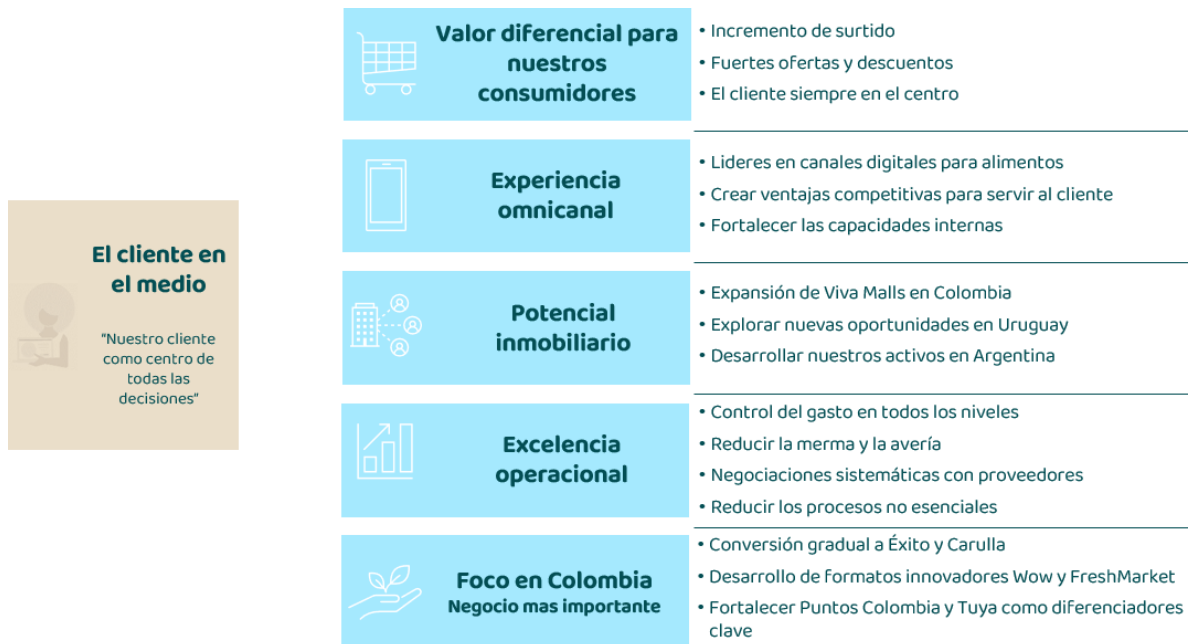


Estrategia Grupo Éxito

1. Declaración Organizacional

"Así somos en Grupo Éxito, unidos por un Propósito Superior: Nutrir de oportunidades a Colombia".

Trabajamos para que el cliente regrese y para garantizarle la mejor experiencia, a través de 5 pilares estratégicos para lograr nuestros objetivos y conectados con nuestros valores que describen cómo actuamos.



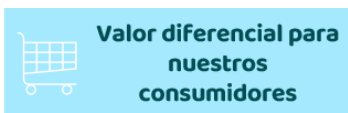
En nuestro actuar priorizamos la diferenciación, la experiencia sin fricciones, la adaptación a las tendencias de consumo omnicanal, la excelencia operacional, el desarrollo social, ambiental y el cuidado de nuestros colaboradores. Con una estrategia centrada en el cliente para la toma de todas las decisiones, aseguramos un valor diferencial ofreciendo un mayor surtido, precios competitivos y potencial inmobiliario.

Desarrollando este modelo, garantizamos la transformación de la experiencia de nuestros clientes para asegurar nuestro liderazgo en el retail físico y digital.

2. Pilares estratégicos

Bajo el alcance de estos pilares, desarrollamos proyectos e iniciativas que permiten la rentabilidad y continuidad del negocio con la premisa de ejecutar acciones responsables y generación de valor compartido con nuestros grupos de interés. A continuación, se describen los pilares que componen nuestra estrategia corporativa.

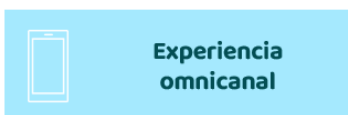
2.1 Valor diferencial para nuestros consumidores



- Incremento de surtido
- Fuertes ofertas y descuentos
- El cliente siempre en el centro

Evolucionamos y adaptamos nuestra propuesta de valor de las marcas y formatos para ser los preferidos por nuestros clientes y proveedores. Orientamos la estrategia en mantener la innovación en productos, servicios, y formatos de tiendas. Priorizamos el buen relacionamiento con nuestros proveedores y potenciamos la venta en canales digitales. Incrementando el surtido en las tiendas, garantizamos que nuestros clientes encuentren en un solo lugar todo lo que buscan, además de beneficiarse de un ecosistema que les permitirá disfrutar de descuentos constantes a lo largo del año y ofertas increíbles en temporadas especiales. En Grupo Éxito exploramos de manera constante las tendencias del mercado y el consumidor, para adaptarnos oportunamente a los cambios y asegurar que el cliente regrese.

2.2 Experiencia Omnicanal



- Líderes en canales digitales para alimentos
- Crear ventajas competitivas para servir al cliente
- Fortalecer las capacidades internas

En Grupo Éxito, ofrecemos una experiencia fácil, integrada y sin obstáculos en nuestras tiendas y canales digitales. Buscamos fortalecer la experiencia omnicanal a través de la mejora en los procesos del journey del cliente, la disminución de los tiempos de entrega, y el crecimiento del portafolio de productos. Nos enfocamos en seguir siendo los líderes en la venta de alimentos en los canales digitales y crear ventajas competitivas para servir al cliente. Trabajamos para que nuestro omnisciente no sienta diferencias en la calidad de su experiencia de compra cuando lo haga en un ambiente phygital; por el contrario, buscamos que los canales se complementen para potenciar la venta y cubrir las necesidades del consumidor. Además, nos dedicamos a fortalecer y desarrollar nuestras capacidades internas para asegurar una experiencia de compra superior.

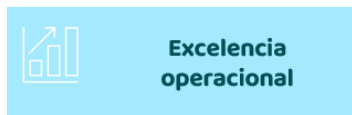
2.3 Potencial Inmobiliario



- Expansión de Viva Malls en Colombia
- Explorar nuevas oportunidades en Uruguay
- Desarrollar nuestros activos en Argentina

Uno de nuestros pilares es seguir potenciando y desarrollando el negocio inmobiliario, que ya funciona de manera muy integrada con el retail y proporciona estabilidad frente a los ciclos económicos. Continuamos con la expansión y fortalecimiento de Viva Malls en Colombia, consolidando su posición como líder en el país. Exploramos nuevas oportunidades de desarrollo e inversión en Uruguay, y nos dedicamos a desarrollar los activos actuales en Argentina, asegurando así nuestro crecimiento y liderazgo en la región.

2.4 Excelencia operacional



- Control del gasto en todos los niveles
- Reducir la merma y la avería
- Negociaciones sistemáticas con proveedores
- Reducir los procesos no esenciales

Cuidar y optimizar los recursos hace parte de nuestra estrategia corporativa, por lo que trabajamos de forma constante en lograr eficiencias en cuentas claves, la

optimización del abastecimiento y la operación logística, y el control del gasto en todos los niveles. Modernizamos nuestro modelo de operación apoyados en la tecnología, gestionando la productividad a través de la transformación de los procesos, centrándolos en la agilidad, flexibilidad y eficiencia. Nos enfocamos en reducir la merma y la avería, además de realizar negociaciones sistemáticas con proveedores para mejorar nuestras condiciones comerciales. Desarrollamos proyectos de mejoramiento continuo que generen beneficios, y trabajamos para reducir los procesos no esenciales. Estamos comprometidos con la sostenibilidad financiera del negocio sin afectar la experiencia de compra de nuestros clientes.

2.5 Foco en Colombia



- Conversión gradual a Éxito y Carulla
- Desarrollo de Formatos innovadores Wow y FreshMarket
- Fortalecer Puntos Colombia y Tuya como diferenciadores clave

Gran parte de nuestra estrategia se centra en Colombia por ser la operación más relevante. Realizaremos una conversión gradual para que todas nuestras marcas operen únicamente bajo los nombres Éxito y Carulla, capturando la fuerza de las marcas y grandes eficiencias operacionales. Continuaremos desarrollando formatos innovadores y llevándolos a todo el país, asegurando una presencia sólida y dinámica en cada región. Además, fortaleceremos Puntos Colombia y Tuya como diferenciadores clave e integradores de nuestro ecosistema, consolidando nuestra posición de liderazgo y ofreciendo un valor añadido a nuestros clientes.