



logramos
avances importantes

mejoramos
nuestro negocio

invertimos
continuamente

operamos con
mayor eficiencia

creación de
oportunidades

sustentabilidad
ambiental

compromiso con
la **comunidad**

gobierno
corporativo



mejoramos **nuestro** negocio

en beneficio de nuestras clientas



logramos
avances importantes

mejoramos
nuestro negocio

invertimos
continuamente

operamos con
mayor eficiencia

creación de
oportunidades

sustentabilidad
ambiental

compromiso con
la **comunidad**

gobierno
corporativo

mejoramos nuestro negocio

2015 fue un año en el que logramos avances importantes, estos avances se reflejan en consistentes crecimientos de ventas en todos los formatos de negocio y en todas las divisiones de la compañía. Reforzamos nuestro liderazgo en precios, con diferenciales consistentes en comparación a la industria, destacamos por tener a lo largo del año el surtido y la calidad necesarios para dar soporte a las ventas, al contar con la mercancía apropiada a tiempo en cada una de las temporadas, asimismo, trabajamos continuamente en iniciativas para mejorar los estándares y servicio que impacten de forma positiva en la experiencia de compra de nuestras clientas.



APUNTALAMOS
NUESTRAS CAMPAÑAS
MÁS RECONOCIDAS

NOS ENFOCAMOS EN
CONTAR CON PRODUCTOS
DIFERENCIADOS EN
SAM'S CLUB

INTEGRAMOS EL
CATÁLOGO COMPLETO
DE SUPERCENTER EN
walmart.com.mx

- ▶ POR PAÍS
- ▶ POR FORMATO
- ▶ POR DIVISIÓN



logramos
avances importantes

mejoramos
nuestro negocio

invertimos
continuamente

operamos con
mayor eficiencia

creación de
oportunidades

sustentabilidad
ambiental

compromiso con
la comunidad

gobierno
corporativo

POR PAÍS

En México, nuestras ventas totales crecieron 8.3%, mientras que las tiendas con más de un año en operación lograron un incremento de 6.4%. Con base en un conocimiento más profundo de las necesidades y hábitos de compra de nuestras clientas, logramos mejoras en nuestra propuesta de valor por formato, lo que nos permitió crecer de forma consistente en todas las regiones del país, inclusive creciendo más que el resto del segmento de Autoservicio y Clubes de ANTAD.



Esta mejora de propuesta de valor fue apoyada por diversas campañas de comunicación como Rebajas, Morralla y las temporadas como El Buen Fin. Paralelamente, continuamos trabajando de la mano con nuestra área de Comercio Electrónico con el fin de seguir impulsando la conexión entre nuestras tiendas físicas y digitales y así complementar el catálogo de productos que ponemos a disposición de nuestras clientas.



De igual forma, en Centroamérica logramos crecimientos de 7.3% en ventas totales así como de 4.7% a unidades iguales, ambos sin efecto de tipo de cambio. En 2015, a través de una minuciosa planeación y comprensión de nuestras clientas, trabajamos en crecer el tráfico en Alimentos, Consumibles y Mercancías Generales, apoyados en mejoras en materia de surtido y servicio.

Enfocamos también nuestros esfuerzos en incrementar las ventas de nuestras Marcas Estratégicas y en acertar nuestra ejecución en las temporadas más relevantes en la región, como El Día Más Barato del Año y Black Weekend. Esto nos ha llevado a ser reconocidos por nuestras clientas en aspectos de valor, calidad y precio.



logramos
avances importantes

mejoramos
nuestro negocio

invertimos
continuamente

operamos con
mayor eficiencia

creación de
oportunidades

sustentabilidad
ambiental

compromiso con
la comunidad

gobierno
corporativo

POR FORMATO

Somos una compañía muy bien posicionada para atender a clientas de diferentes segmentos, con diferentes hábitos y preferencias de compra, esto gracias a nuestro sólido y amplio portafolio de formatos de negocio. Nuestro enfoque este año radicó en fortalecer nuestra propuesta de valor en cada uno de nuestros formatos, prueba de ello son los buenos resultados alcanzados tanto en nuestros formatos de Autoservicio como en nuestros clubes de precio, y ahora, con el desarrollo de una plataforma Multicanal en constante crecimiento, podemos brindarle a nuestras clientas una experiencia de compra cada vez más completa.



Nuestras Marcas Estratégicas continúan generando lealtad de nuestras clientas



Seguimos consolidando nuestro programa Martes de Frescura

El enfoque de Bodega Aurrerá durante este año consistió en fortalecer el vínculo con nuestras clientas, para seguir cubriendo sus expectativas y seguir siendo el destino más conveniente para realizar sus compras. Les otorgamos una variedad de productos reconocidos por su calidad y precio, que se traducen en grandes ahorros para su bolsillo. Gracias a agresivas campañas de precio como Morralla, Precio Bodega y Aniversario, logramos posicionarnos en la mente de nuestras clientas como la opción más económica y nuestras Marcas Estratégicas continúan generando su lealtad en todos los formatos de Bodega.

En Supercenter buscamos contar siempre con un surtido completo, diferenciado e innovador al mejor precio. A lo largo de este año continuamos construyendo nuestra propuesta de valor en torno a dichos atributos, además fue el formato con mayor crecimiento en ventas a unidades iguales, apoyados por sólidos desempeños en todas las divisiones. Continuamos con la consolidación de nuestro programa Martes de Frescura, para lo cual ampliamos la variedad de productos y precios en Frutas y Verduras. A principios del año lanzamos la campaña Llévate la Cuesta de Bajada que ofrece precios muy atractivos para apoyar al consumo después de la temporada navideña, el evento Renueva tu Tecnología que respondió a la necesidad de nuestras clientas para afrontar el apagón analógico, al ofrecerle una amplia gama de productos a precios accesibles. Adicionalmente, seguimos construyendo nuestra plataforma Multicanal con apoyo de quioscos de atención walmart.com.mx en cada una de nuestras tiendas, en caso de que nuestras clientas quieran comprar en nuestros sitios de comercio electrónico en la misma tienda que visitan.



logramos
avances importantes

mejoramos
nuestro negocio

invertimos
continuamente

operamos con
mayor eficiencia

creación de
oportunidades

sustentabilidad
ambiental

compromiso con
la **comunidad**

gobierno
corporativo



Superama cumplió 50 años y se consolida como toda una tradición de los supermercados en México. Como parte de las celebraciones de su aniversario y para reforzar el compromiso con nuestras clientas, lanzamos la campaña Decidimos Consentirte Más como continuación del exitoso programa Decidimos Ser Tu Tienda, que implementamos en 2014. Campañas centradas en fortalecer la experiencia de compra al resaltar atributos clave como calidad y frescura,

experiencia diferenciada, precio competitivo, variedad de productos y nuestro servicio de entrega a domicilio. De igual forma reforzamos nuestros pilares estratégicos al impulsar las garantías Superama y realizar por primera vez una campaña enfocada en nuestros asociados llamada Decide Dar el Mejor Servicio.

Para Sam's Club, el 2015 fue un año de recuperación, lo que se logró al replicar diversas campañas que tuvieron

un impacto positivo en el desempeño del formato en 2014, un año que se distinguió por importantes desafíos. Se extendió el Centro de Excelencia, un nuevo concepto operado con los más altos estándares en todas las áreas del club y apegado a las necesidades de compra de nuestros socios, quienes buscan productos diferenciados, buen servicio y precios de mayoreo a cambio del pago de una membresía. Además de realizar un cambio en el diseño, invertimos en ejecución, productos diferenciados, mayor iluminación y limpieza de nuestros clubes, con la meta de convertirnos a futuro en el mejor club de precios de México, para abril de 2015, todos nuestros clubes habían adoptado este concepto. Como resultado de una labor consistente para mejorar nuestra oferta de valor, alcanzamos el crecimiento más alto de los últimos cinco años en materia de base de socios así como del índice de renovación de membresías.

En Suburbia nuestra operación se enfocó en brindarle precio, surtido, calidad y servicio a nuestras clientas, con el apoyo de diversas iniciativas realizadas a lo largo del año atendimos sus necesidades de compra. Acciones tales como Embajador de Piso de Ventas y Embajador de Probador sirvieron como impulso para mejorar la experiencia de compra, desde el momento que las clientas entran a nuestras tiendas, un Embajador les informa brevemente sobre las promociones del día y facilita la búsqueda del producto de su preferencia. Asimismo, se elaboraron campañas de comunicación más simples y contundentes con el fin de lograr una mejor conexión con las clientas, instalamos pantallas especiales en un grupo de tiendas, a través de las cuales se difunden contenidos de moda de nuestras marcas más importantes así como de nuestros principales esquemas promocionales. De esta manera contribuimos a mantener informada a nuestras clientas sobre los productos que puede encontrar en cada una de nuestras tiendas. Cabe destacar el desempeño de las ventas de Suburbia durante la campaña El Buen Fin, que fueron superiores al promedio de la industria.



logramos
avances importantes

mejoramos
nuestro negocio

invertimos
continuamente

operamos con
mayor eficiencia

creación de
oportunidades

sustentabilidad
ambiental

compromiso con
la comunidad

gobierno
corporativo

POR DIVISIÓN

La consistencia de nuestras ventas a lo largo del año es también producto de mejoras y crecimientos en todas las divisiones del negocio, las cuales engloban Alimentos, Consumibles, Mercancías Generales y Ropa.



Nuestras divisiones más importantes, Alimentos y Consumibles, tuvieron un sólido desempeño de ventas en 2015, gracias a las iniciativas implementadas para aumentar el surtido, precio y la calidad en materia de Consumibles, Abarrotes y Perecederos. En ésta última, trabajamos fuertemente para mejorar la propuesta de valor desde la etapa de abastecimiento, como resultado, logramos crecer las ventas y paralelamente reducir la merma dentro de esta división.



En el formato Bodega, las iniciativas que llevamos a cabo se tradujeron en mayor consistencia en planeación, cadena de abasto y disponibilidad del producto. La campaña Martes de Frescura en Supercenter es uno de los estandartes más importantes de Frutas y Verduras, por lo que este año trabajamos para contar con una canasta de productos a precios más variados y atractivos.

En Pescados y Mariscos nos apoyamos en una mayor cantidad de productos locales, lo cual nos permite estar más preparados para responder a las necesidades de nuestras clientes durante la temporada de Cuaresma. Dentro de Panadería, desarrollamos planes de producción más efectivos, con lo que imprimimos mayor claridad a los programas insignia de cada formato de negocio.



logramos
avances importantes

mejoramos
nuestro negocio

invertimos
continuamente

operamos con
mayor eficiencia

creación de
oportunidades

sustentabilidad
ambiental

compromiso con
la **comunidad**

gobierno
corporativo



En Supercenter profundizamos nuestra propuesta de surtido en Mercancías Generales, un ejemplo de ello es Electrónica, donde pusimos a disposición de nuestras clientas artículos de alta tecnología como pantallas 4K, cámaras GoPro y drones.

También, invertimos en varios eventos de licencias dentro de Juguetería, entre los que destacan Avengers, Star Wars y Minions, con lo que ampliamos el surtido dentro de dicha división.

Es de resaltar nuestro enfoque en productos diferenciados en Sam's Club, que va de la mano de nuestros socios

comerciales, para contar con artículos novedosos, empaques adecuados a un club de precios, artículos importados, marcas de calidad y artículos exclusivos que dan más valor a nuestros socios en cada compra, acompañado del mejor precio del mercado.

La centralización de la división de Ropa trajo consigo sinergias importantes que se han traducido en crecimiento de ventas por arriba del mercado de los formatos de Autoservicio y Clubes, lo cual se logró gracias al fortalecimiento de nuestro volumen de compra y una clara diferenciación por formato. Impulsamos nuestras marcas propias en Suburbia, incluidas Metrópolis,

Contempo y Weekend, con estrategias digitales como cápsulas de moda y contenidos que generan conexión con nuestras clientas, gracias a las cuales contamos con un sólido posicionamiento de marca en redes sociales.

Seguimos trabajando para hacer del comercio electrónico uno de nuestros principales motores de crecimiento, por lo que este año integramos el catálogo completo de nuestro formato Supercenter a la oferta en nuestro sitio walmart.com.mx, adicional a la expansión del catálogo diferenciado enfocado en marcas y artículos de alto valor para nuestras clientas.