



# LOGÍSTICA

Una de nuestras mayores ventajas competitivas es nuestra red logística. Fuimos pioneros en invertir en infraestructura en México, y la eficiencia de nuestra red ha sido fundamental para poder tener Precios Bajos Todos los Días.

Nuestras tiendas, además de cumplir con su función de tener productos disponibles para nuestros clientes de manera presencial, están siendo habilitadas como puntos de distribución omnicanal. **Tenemos la ambición de convertir cada tienda en un centro de distribución y fortalecer aún más la eficiencia en nuestra operación.**



Ahora esta ventaja competitiva está evolucionando hacia el espacio omnicanal. Estamos transformando nuestra red, adaptándola a las necesidades futuras del negocio.

GÍSTICALOGI  
LOGÍSTICALO  
STICALOGÍST



## RED OMNICANAL INTEGRADA

Una de las capacidades en las que avanzamos fue nuestra red omnicanal integrada. Los clientes están evolucionando, el mercado está evolucionando y nuestra red también está evolucionando.

Avanzamos en nuestro transporte de *eCommerce* y tiendas físicas y en la integración de los centros de distribución para sentar las bases que nos permitan convertirnos en una red digitalizada, automatizada y omnicanal.



La apertura de nuevos centros de distribución ha contribuido al flujo de mercancía volviéndolo más rápido y eficiente



**Con una inversión de 986 millones de pesos, inauguramos el centro de distribución Santo Niño en Mexicali, que generará más de 700 empleos directos y más de mil indirectos,** y tendrá la capacidad de procesar la entrada y salida de cerca de cinco millones de cajas por mes para abastecer a las tiendas de Bodega Aurrera, Mi Bodega Aurrera y Walmart Supercenter, en Baja California y Sonora. Como parte de nuestro compromiso con la inclusión, en este Cedis, cerca del 2% de nuestra plantilla son asociados con discapacidad.

En este sentido, invertimos en un sistema de transporte para el traslado de asociados, incluyendo rampas de acceso para sillas de ruedas.

También celebramos en conjunto con el Gobierno del estado de Tlaxcala, la firma de un convenio de colaboración para la construcción de **un nuevo centro de distribución omnicanal, ubicado en la ciudad de Huamantla, el cual generará más de 1,200 empleos directos y más de 700 indirectos.** La inversión estimada para este nuevo Cedis es de más de 3,000 millones de pesos, de los cuales se destinarán 608 millones en tecnología e innovación, que se conectará directamente con nuestra propuesta de valor omnicanal para abastecer a 240 tiendas ubicadas en Ciudad de México, Hidalgo, Oaxaca, Puebla, Tlaxcala y Veracruz.

Creemos que una red logística completamente omnicanal nos permitirá mejorar nuestros niveles de servicio y acelerar el crecimiento al habilitarnos para entregar productos a tiendas, hogares de clientes o ubicaciones de *pickup*, de forma indistinta.



En logística, tenemos la enorme oportunidad no sólo de crear empleos sino de hacerlo de manera incluyente



## RED DE PERECEDEROS



La cercanía con los clientes y nuestra capacidad de entregar una canasta completa en un par de horas, incluyendo productos frescos, es una de las principales ventajas que tenemos y queremos fortalecer aún más

Desarrollamos las capacidades necesarias para centralizar la distribución de perecederos. Esto nos permitirá aumentar la disponibilidad, la frescura, la vida útil y la experiencia general de nuestros clientes en áreas de acceso complicado para nuestros proveedores. Además, estamos ampliando **las capacidades del Cedis de Villahermosa que será una operación modelo de perecederos en toda la región sureste y nos permitirá atender a más de 250 tiendas en 7 estados**, acercándonos a nuestros clientes. Y expandiremos la capacidad del Cedis de Culiacán en un 40%, lo que nos va a ayudar a reducir el tiempo de entrega y a aumentar la disponibilidad en la región.

## ALINEACIÓN CON NUESTROS PROVEEDORES

Trabajamos con nuestros principales proveedores para simplificar los procesos de recepción a través de nuevas iniciativas como citas en horario fijo y órdenes de compra por artículo, lo que nos permitió reducir el tiempo de recibo de proveedores en más de un 70%. Además, avanzamos en **nuestro programa de Optimización de Carga de Camiones, reduciendo más de 20 mil viajes de nuestros proveedores** e impactando positivamente en su huella de carbono y costo de transporte.

## MODELO DE ÚLTIMA MILLA

Una operación de última milla eficiente y moderna es fundamental para ofrecer los niveles de servicio que esperan nuestros clientes.

En On Demand, atendemos a nuestros clientes desde nuestras más de 760 tiendas habilitadas y **expandimos nuestro modelo de crowdsourcing a más de 170 tiendas**.

Para catálogo extendido, lanzamos nuevos modelos operativos como *Delivery Station* y *Exchange Point* que nos han ayudado a reducir nuestro tiempo promesa de entrega al cliente en casi un 40%, con un costo que es un 10% más bajo.



## FLOTILLA

En cuanto a nuestra flota, **incorporamos vehículos eléctricos** y estamos desarrollando modelos de transporte omnicanal. De esta manera, aprovechamos nuestra flota, que ya visita nuestras más de 2,700 tiendas cada semana, para fluir la mercancía para recoger en tienda e incluso para entrega a domicilio, con costos más bajos y tiempos de entrega más rápidos.



## FULFILLMENT SERVICES

Como uno de los mayores jugadores de logística en el país, tenemos los medios para estar involucrados no sólo en nuestro proceso de entrega, sino también en el almacenamiento de mercancía de otras empresas. Impulsamos la logística como un valor agregado, de manera que entre más servicios desarrollemos y moneticemos, tendremos mayores ventajas competitivas.

**Hemos realizado una fuerte inversión para lanzar *Walmart Fulfillment Services (WFS)*, un servicio en donde los vendedores en nuestro *Marketplace* pueden aprovechar nuestra cadena de suministro de clase mundial para entregar pedidos de forma rápida y eficiente.**

El servicio está diseñado para crecer junto con nuestros vendedores, para ayudarles a generar ventas más rentables y a escala. Hemos trabajado con ellos para diseñar un proceso sencillo, rápido y con precios muy competitivos. Este servicio se traducirá en un mayor surtido y menor tiempo de entrega para nuestros clientes.

*Walmart Fulfillment Services* está operando actualmente desde nuestro centro de distribución de la Ciudad de México y cerca del 20% de las órdenes del *Marketplace* ya se está entregando a través de nuestra red. Aunque todavía está en una fase inicial, los vendedores están respondiendo de manera positiva y los resultados son bastante prometedores.



Nuestra cadena de suministro es uno de los habilitadores principales de la estrategia a largo plazo y constituye una gran ventaja competitiva. Seguiremos invirtiendo agresivamente en ella a medida que crezca nuestro negocio omnicanal.

**Cerca del 20% de las órdenes del *Marketplace* ya se está entregando a través de *Walmart Fulfillment Services***