



DESEMPEÑO

GRI 201: 103-1, 103-2, 103-3

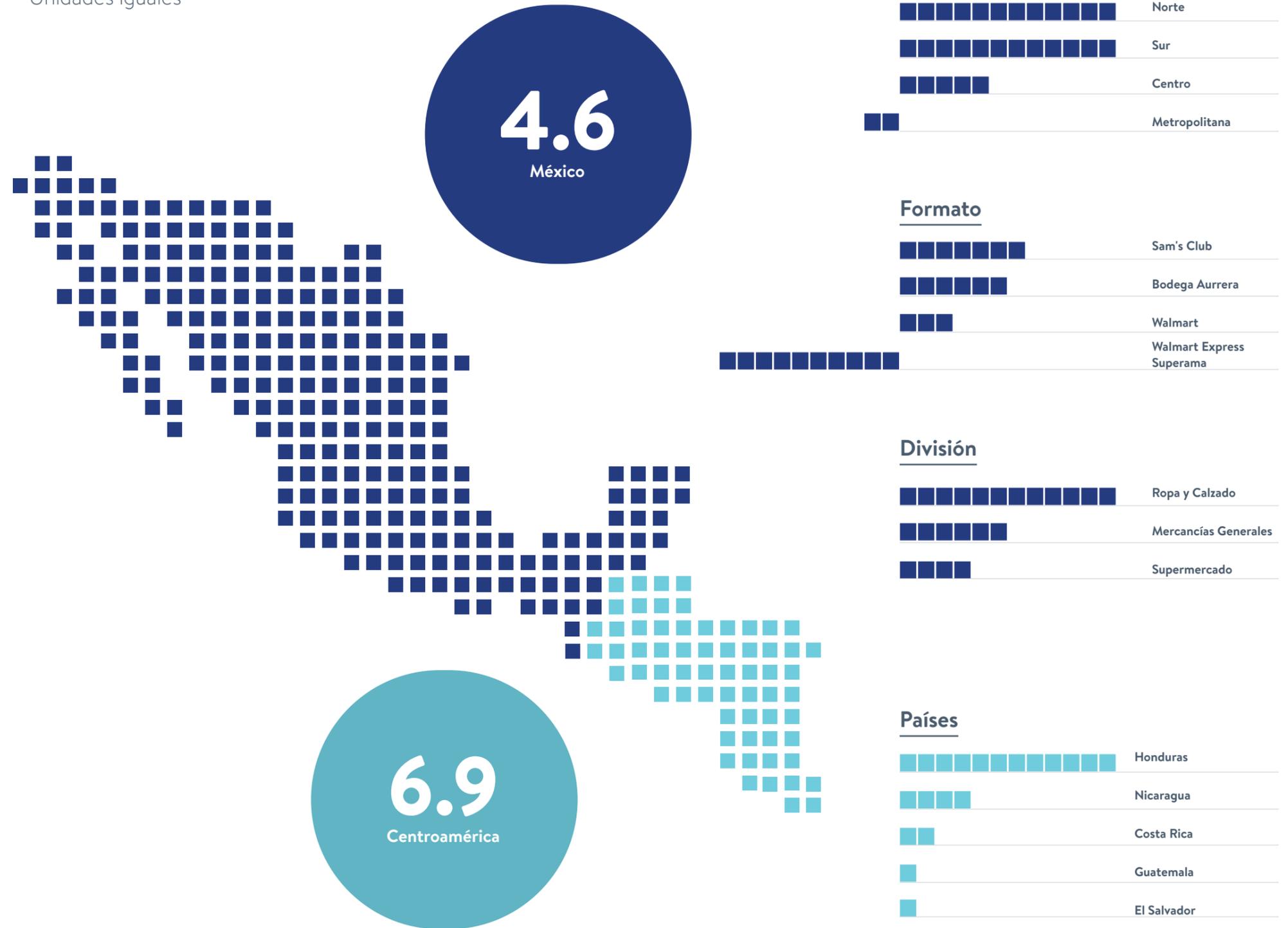


Nuestros resultados evolucionan a medida que implementamos la estrategia. Somos una empresa en crecimiento, y continuaremos acelerándolo invirtiendo en nuestros planes estratégicos.

Frente a un año sumamente retador, marcado por un alto nivel de inflación y la complejidad del entorno siempre cambiante, los resultados financieros fueron sólidos. El crecimiento en ventas se aceleró trimestre tras trimestre durante todo el año, gracias a la confianza y preferencia de nuestros clientes. A pesar de la incertidumbre, seguimos comprometidos con invertir en la región para acelerar el crecimiento y crear valor compartido para todos nuestros grupos de interés.

Crecimiento por país, zona, formato y división

Unidades iguales





En 2021, tuvimos un buen desempeño en ventas a unidades iguales. Las regiones Norte, Sur y Centro lideraron el crecimiento. Por su parte, todas las divisiones de mercancías crecieron, principalmente Ropa y Calzado, que revirtió su tendencia comparada contra el año anterior, le siguieron en desempeño Mercancías Generales, y Abarrotes y Consumibles.

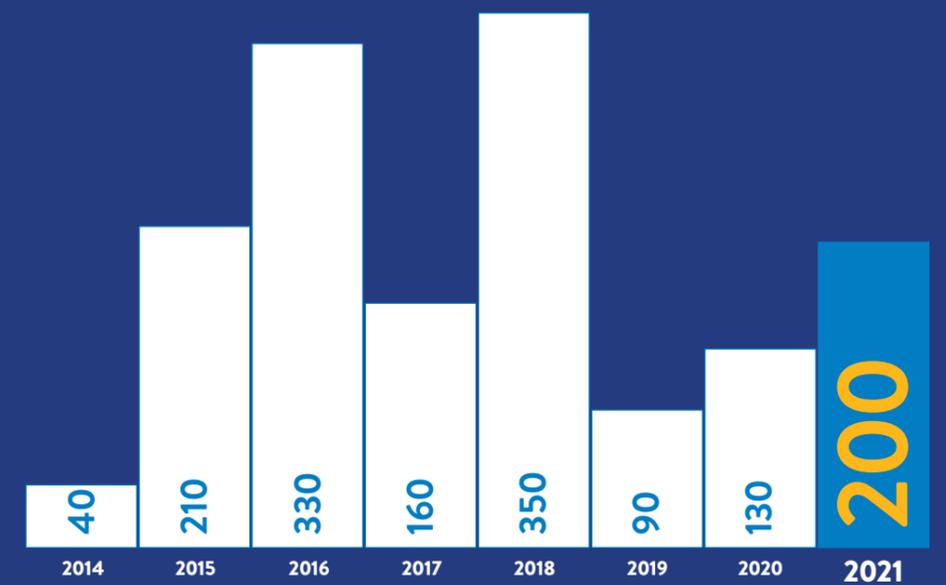
Ampliamos el diferencial de crecimiento de ventas a unidades iguales en 200 puntos base. Nos estamos moviendo rápido e innovando para transformar la experiencia de compra y nuestros clientes nos están premiando con su preferencia.



Estamos muy orgullosos de los resultados del año. Por octavo año consecutivo, logramos crecer por arriba del mercado de autoservicios y clubes, medido por la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales (ANTAD).

Diferencial de crecimiento en ventas a unidades iguales Walmex¹ vs ANTAD autoservicios y clubes

Puntos base



¹ México: Autoservicio y Sam's Club





Los resultados de nuestros formatos han sido consistentes periodo a periodo, el crecimiento este año fue liderado por Sam's Club, seguido de nuestro formato Bodega y Supercenter. Es importante resaltar que este año avanzamos en la migración de nuestro formato Superama a Walmart Express, buscando satisfacer la necesidad de nuestros clientes de tener una experiencia de compra rápida y cómoda, con precios reducidos en artículos básicos. El proceso de transición fue retador, la experiencia de compra no es ideal cuando se están realizando obras de remodelación, y esto se tradujo en ventas más moderadas.

Los ingresos totales en 2021 crecieron un 6.0% respecto a 2020, acumulando un monto de 609,224 millones de pesos. Esto demuestra nuestra consistencia entregando resultados.

Tras un fuerte crecimiento registrado el año pasado en las ventas de nuestro *eCommerce*, fue difícil plantear una comparativa que nos permitiera definir el comportamiento de nuestros clientes para este año. Gracias al gran trabajo del equipo que implementó nuestra estrategia a largo plazo y la ejecutó en un entorno desafiante, nos sentimos orgullosos de compartir los resultados obtenidos.

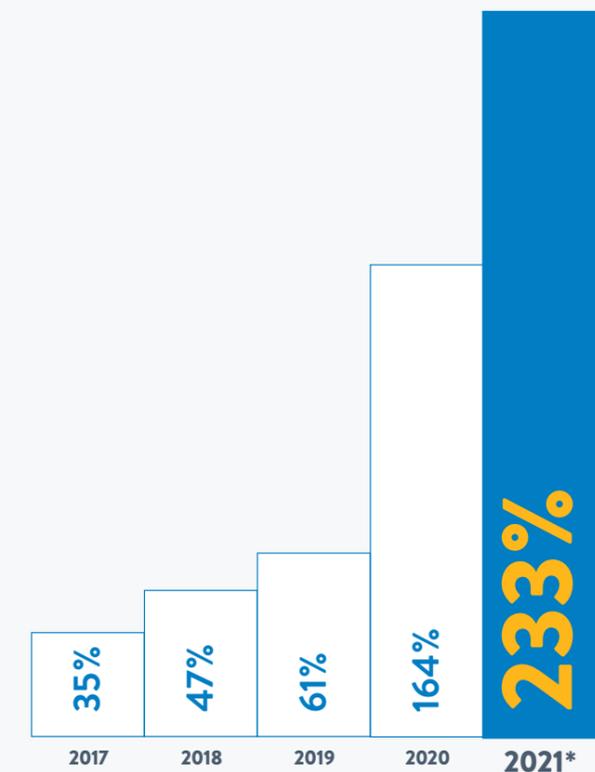
Durante el año, las ventas netas de *eCommerce* crecieron un 36% y el GMV (*Gross Merchandise Value*) 40%, un crecimiento acumulado de dos años de más de 200%. El *eCommerce* representó el 4.9% de las ventas en México, y contribuyó con el 1.4% al crecimiento total de ventas del año.

Estamos adaptando la experiencia omnicanal a los diferentes clientes que atendemos y es muy grato ver que lo están apreciando. Según los datos de Euromonitor para 2021, logramos aumentar nuestra participación de mercado en *eCommerce* en 190 puntos base. Este resultado nos indica que los clientes están apreciando nuestros esfuerzos.

609,224 millones
de pesos en ingresos
totales +6.0% crecimiento



Crecimiento GMV



*Crecimiento acumulado de dos años



Seguimos invirtiendo para posicionar a nuestra empresa para el futuro y construir nuevas fuentes de ingreso. El margen bruto se expandió 40 puntos base, alcanzando el 23.2% de los ingresos totales. Los gastos generales se incrementaron 6.8% comparado con el año anterior, principalmente por inversiones estratégicas como remodelaciones, tiendas nuevas, fortalecimiento de la estrategia omnicanal, talento, logística y tecnología, entre otras.

Los resultados del año fueron positivos, la utilidad de operación creció 10.9%, lo que representó el 9.1% de los ingresos totales. El flujo operativo EBITDA creció 9.6%, resultando en un 11.4% de los ingresos.



11.4% margen EBITDA
en México





Los ingresos totales alcanzaron 126,820 millones de pesos, un crecimiento de 8.1% respecto al año anterior.

Viendo el desempeño en ventas a unidades iguales por país, todos crecieron de forma consistente, Honduras y Nicaragua tuvieron mayor crecimiento, seguidos por Costa Rica, Guatemala y El Salvador. Los resultados obtenidos fueron sólidos, considerando el ambiente macroeconómico de la región.

El margen bruto se redujo 10 puntos base, representó el 24.1% de los ingresos. La reducción se debió principalmente a las inversiones en precios relacionadas a la ejecución de la estrategia Biformato en Abarrotes, Consumo, Perecederos y Farmacia, para los formatos de Bodega y Descuento.

Este año logramos apalancar 20 puntos base los gastos generales en comparación con el 2020, gracias al enfoque de simplificación del negocio, lo que nos ha generado ahorros y eficiencias operativas.

La utilidad de operación representó 5.8% sobre los ingresos totales, un crecimiento de 7.5% en comparación con el año anterior.



Como resultado de nuestra disciplina operativa y financiera, el flujo operativo EBITDA representó 9.1% de los ingresos totales, un crecimiento del 5.4% comparado con 2020



Nota: los porcentajes de crecimiento en ventas relacionados a Centroamérica son sin efecto de tipo de cambio.

CENTROAMÉRICA



Los ingresos consolidados para este año fueron de 736,044 millones de pesos, un crecimiento de 4.9% y 6.3% a tipo de cambio constante, respecto a 2020. Logrando crecer por arriba del mercado en ambas regiones. Invertimos en precios en México y Centroamérica, y el margen bruto de 23.3%, aumentó 20 puntos base con respecto al año anterior.

Los gastos generales crecieron 4.9% comparado con 2020, impulsados principalmente por las inversiones estratégicas.

La utilidad de operación representó el 8.5% sobre los ingresos totales, una expansión de 30 puntos base y un crecimiento de 9.5% respecto al año anterior. El flujo operativo EBITDA alcanzó 81,214 millones de pesos, 11.0% de los ingresos totales, lo que representó una expansión de 30 puntos base con respecto al 2020.

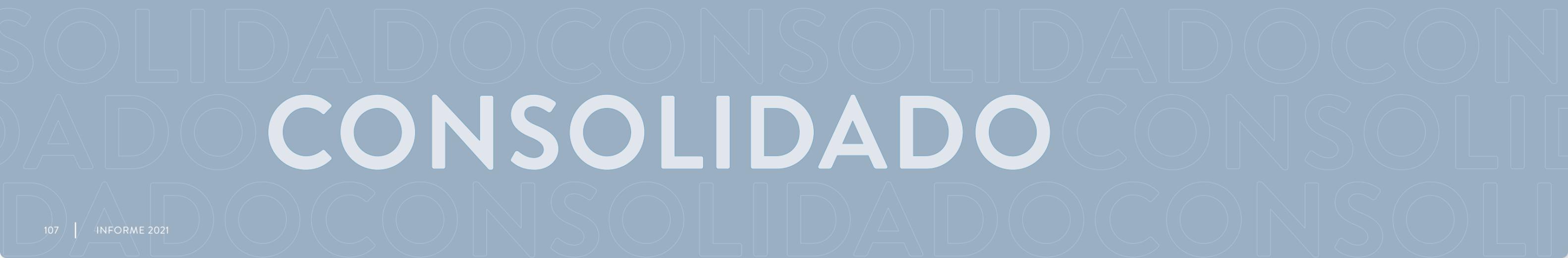
Nuestra fortaleza financiera nos da flexibilidad para balancear los resultados a corto plazo y los planes a largo plazo. Continuaremos mejorando nuestra posición de efectivo a través de la disciplina financiera que nos caracteriza, para seguir generando retornos sólidos.



Tenemos una generación de flujo de efectivo sólida y en constante crecimiento año con año

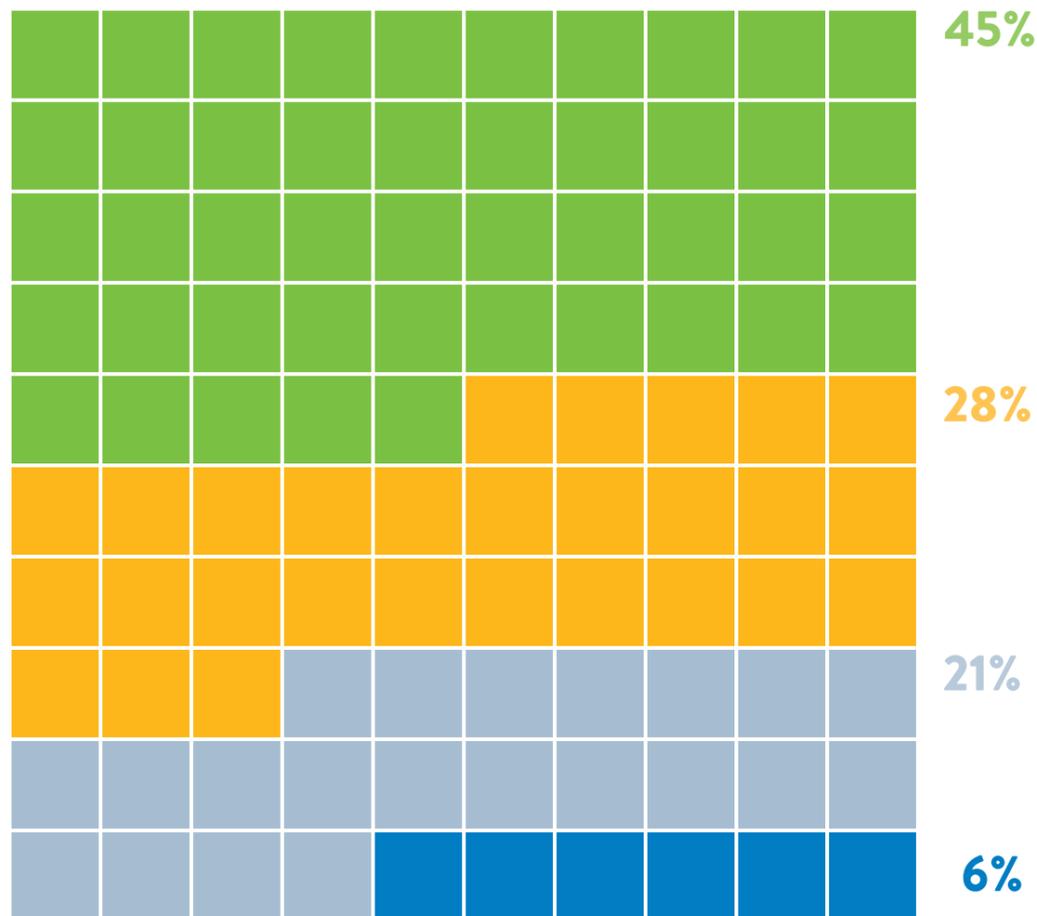


736,044 millones de pesos en ingresos totales +4.9% crecimiento





PARTICIPACIÓN EN VENTAS POR FORMATO DE NEGOCIO



Nuestra estrategia multiformato nos permite atender distintas ocasiones de compra en los diferente segmentos socioeconómicos

Bodegas y tiendas de descuento

Tiendas enfocadas en clientes que buscan el mejor precio y valor en sus compras. A través de nuestra propuesta de valor de Precios Bajos Todos los Días ofrecemos perecederos, abarrotes, consumibles, mercancías generales y artículos para el hogar a los mejores precios del mercado. Ahora también en línea con un amplio surtido de mercancías generales en nuestro sitio *web* y *On Demand* con entrega el mismo día.

Hipermercados

Están enfocados en ofrecer un amplio catálogo de productos perecederos, abarrotes, consumibles, mercancías generales y ropa mediante nuestra propuesta de valor de Precios Bajos Todos los Días. Ofrecemos un catálogo extendido desde nuestro sitio *web*, donde también contamos con un *marketplace* para que nuestros clientes puedan encontrar todo lo que buscan en un mismo lugar. Hemos habilitado tiendas con capacidades omnicanal para ofrecer *On Demand* con entrega el mismo día.

Clubes de precio

Club de Precios con membresía, donde ofrecemos los mejores productos nuevos y diferenciados en volumen a precios irresistibles. En Sam's Club atendemos socios de negocio e individuales que buscan la mejor experiencia de compra ya sea en tienda o en línea, ofrecemos *On Demand* desde todos nuestros clubes con entrega a domicilio o *pickup*.

Supermercados

Ofrecemos productos de excelente calidad en departamentos como perecederos, abarrotes, consumibles y productos seleccionados de mercancías generales, enfocados en otorgar la mejor experiencia de compra a nuestros clientes a precios bajos. Con servicio *On Demand* con entregas el mismo día, ofreciendo mayor conveniencia.