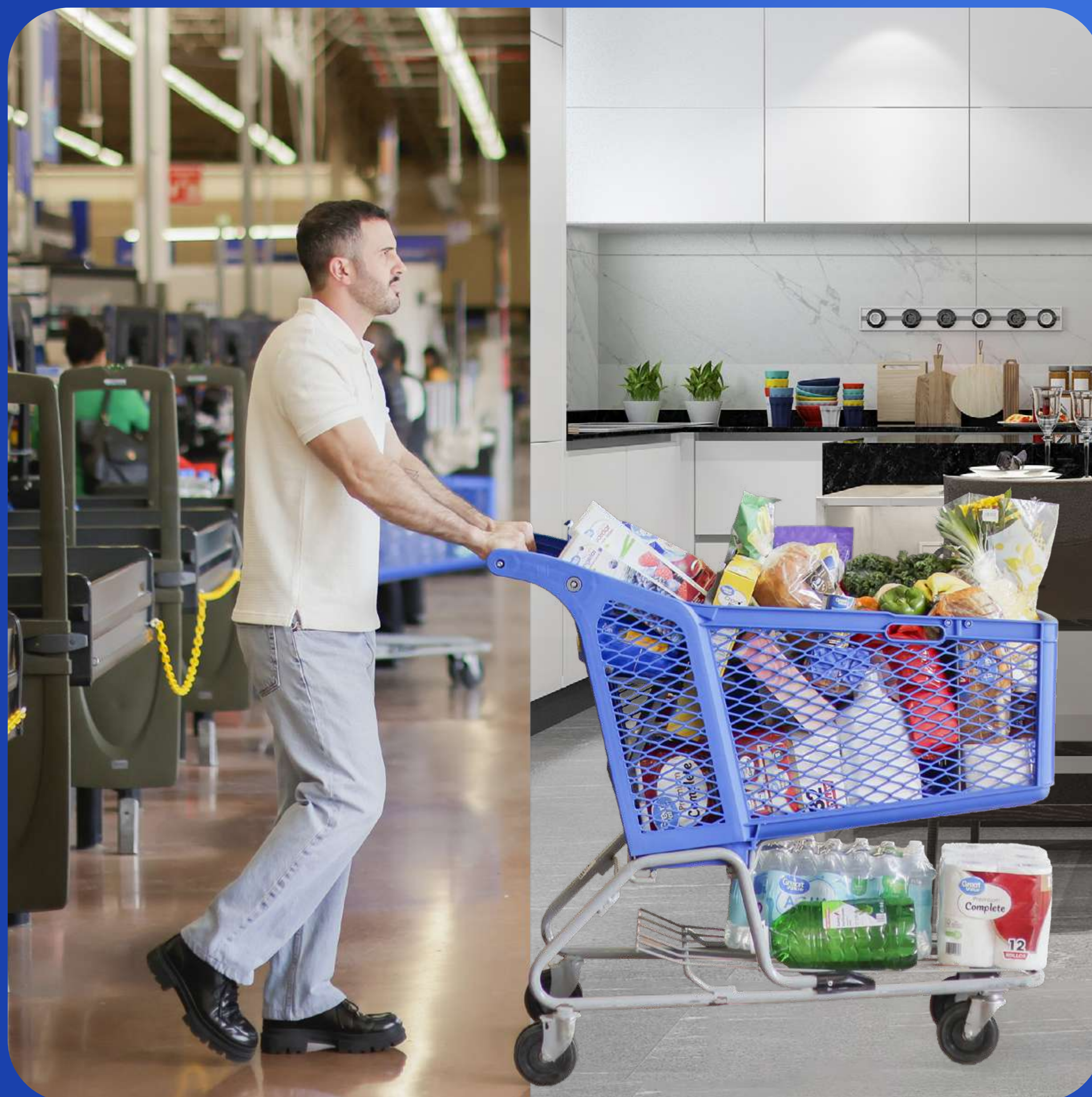




Disponibilidad

Ofreciendo confianza, valor y crecimiento.

Disponibilidad Sin Fricciones

La disponibilidad de productos es uno de nuestros no negociables, junto con los Precios Bajos Todos Los Días (EDLP) y la aceleración del eCommerce. No podemos ayudar a los clientes a ahorrar dinero si el producto no está disponible cuando lo necesitan. La disponibilidad depende de una ejecución disciplinada en toda la cadena de valor. Abarca desde la coordinación con los proveedores y la planificación de inventarios, hasta la distribución, el reabastecimiento y la ejecución en los anaqueles de las tiendas. En esencia, la disponibilidad es fundamental para nuestro propósito: ayudar a las familias a ahorrar dinero y vivir mejor.

En 2025, la disponibilidad y el surtido siguieron siendo una prioridad en todos los formatos. Fortalecimos las posiciones de inventario, mejoramos el reabastecimiento continuo y aumentamos la frescura y la calidad de los productos perecederos, al tiempo que agregamos productos diferenciados que mejoran la relevancia y respaldan nuestra propuesta de valor. Estas mejoras orientadas al cliente fueron respaldadas por una cadena de suministro más moderna, que incluye nodos automatizados, clasificación avanzada, planificación de rutas con apoyo de IA y entregas nocturnas que mejoraron la logística de la primera y última milla.

La ejecución también mejoró gracias a prioridades más claras y una mejor coordinación entre los equipos. Como resultado, las operaciones se volvieron más sencillas, confiables y consistentes. Si un producto no está en el anaquel o listo para enviar, no estamos cumpliendo nuestra promesa a los clientes. Es por eso que la disponibilidad es un factor clave de nuestra propuesta de Precios Bajos Todos Los Días.

Del Proveedor a los anaqueles: lograr una disponibilidad sin fricciones

La disponibilidad comienza mucho antes de que la mercancía llegue al estante. Depende de una sólida coordinación con los proveedores, una planificación disciplinada y un compromiso compartido con la ejecución. En 2025, continuamos optimizando la eficiencia del inventario a través de una colaboración más estrecha con los proveedores, respaldada por una planificación centrada en las categorías y una coordinación más rigurosa del inventario.

La ejecución a lo largo de este proceso de principio a fin (del proveedor al centro de distribución y a la tienda) es lo que, en última instancia, determina si los clientes encuentran lo que necesitan, dónde y cuándo lo necesitan.



Nuestro enfoque de Planificación Estratégica Acelerada profundizó estas asociaciones y promovió una mayor transparencia, un compromiso más sólido y una mejor alineación a largo plazo en torno a objetivos compartidos. También observamos un fuerte compromiso de los proveedores con nuestra agenda de EDLP, con socios que respaldan las acciones necesarias para mejorar la disponibilidad y, al mismo tiempo, mantener la competitividad.



Nuestro Negocio

Prioridades de Negocio

EDLP

Disponibilidad

- Disponibilidad Sin Fricciones
- Presencia y Disponibilidad
- Optimización
- Simplificación
- La eficiencia como eje
- Perecederos

Aceleración del eCommerce

Valor Financiero

Valor Compartido

Anexos

Descargas

Valor compartido y eficiencia operativa

Existen claras sinergias entre nuestros programas de oportunidades para proveedores y nuestra agenda operativa. A través de estos programas, mejoramos la selección de proveedores, su incorporación, los controles de calidad, la capacitación y la ejecución. Al integrar a los proveedores en nuestra forma de trabajar desde el principio, con términos, condiciones y estándares operativos claros, hacemos que la relación sea más eficiente y escalable con el tiempo. Esto mejora la preparación, acelera la resolución de problemas, fortalece la ejecución y reduce los costos a largo plazo. Este enfoque también crea un contacto más cercano con los proveedores, mejora la comprensión de sus capacidades y facilita la ampliación de las mejoras en todas las categorías.

Más información ➤ en nuestra sección de Valor Compartido.

cashi

Soluciones financieras
Habilitando la disponibilidad

Operamos un programa centrado en los proveedores diseñado para fortalecer nuestra cadena de suministro al permitir que los socios conviertan las cuentas por cobrar en efectivo inmediato a tasas competitivas. Esta iniciativa respalda las necesidades de capital de trabajo de los proveedores, mejora la liquidez en toda la cadena de valor y promueve la continuidad operativa. Al proporcionar acceso oportuno a financiamiento, ayudamos a nuestros proveedores a cumplir sus compromisos, optimizar los ciclos de producción y reforzar la resiliencia y la eficiencia de nuestra red de suministro.

7.1%

de aumento en los ingresos por factoraje en 2025.

>3,000

proveedores usaron factoraje en 2025.



Desde la perspectiva del cliente, la complejidad que hay detrás de este sistema es invisible. Lo que importa es una simple pregunta: ¿Está el producto disponible cómo, dónde y cuándo lo quiere nuestro cliente? Ya sea en el anaquel, a pie de calle, o entregado en su casa. Nuestro papel es hacer que esa experiencia sea confiable y sin fricciones.



Nuestro Negocio

Prioridades de Negocio

EDLP

Disponibilidad

- Disponibilidad Sin Fricciones
- Presencia y Disponibilidad
- Optimización
- Simplificación
- La eficiencia como eje
- Perecederos

Aceleración del eCommerce

Valor Financiero

Valor Compartido

Anexos

Descargas

Presencia y Disponibilidad más Allá de la Tienda

Nuestra expansión física continuó impulsando el crecimiento en 2025. Durante el año, abrimos 186 tiendas en México y Centroamérica. Esto representó 212 mil metros cuadrados adicionales de piso de venta, lo que equivale a aproximadamente 1,000 tiendas en formato de proximidad.

Esta presencia cada vez mayor es importante no solo por la presencia física de nuestros diferentes formatos, sino también porque refuerza la disponibilidad y la comodidad para los clientes. En 2025, por ejemplo, ampliamos nuestro alcance a ciudades como San Miguel de Allende y Valle de Bravo sin necesidad de abrir nuevas tiendas en esos lugares.

Al mismo tiempo, la disponibilidad se está extendiendo más allá de la tienda a través de nuestros centros de distribución y capacidades de última milla. En 2025, ampliamos nuestra red de cadena de suministro con la apertura de un nuevo centro de distribución de perecederos en Costa Rica, el más grande de su tipo en la región. Nuestra red nos está ayudando a atender a los clientes de manera más efectiva, ampliar el acceso al surtido y respaldar el crecimiento mediante un modelo omnicanal que llega más allá de las cuatro paredes de la tienda.

Si bien este progreso es significativo, sabemos que aún está por debajo del nivel de crecimiento que aspiramos alcanzar a largo plazo. Seguimos en una fase de transición, pero nos estamos enfocando en acelerar la ejecución y escalar iniciativas con un impacto medible a corto plazo para poder cerrar esa brecha rápidamente.



Operamos
4,265
tiendas y clubes
en **6** países.

México
3,316
en México.

Centroamérica
949
en Centroamérica.

240,779
asociados .

203,024
en México .

37,755
en Centroamérica.

33
centros de
distribución.

21
en México y

2
más en construcción
(Bajío y Tlaxcala).

12
en Centroamérica.

Presencia en
770
ciudades de la región.

5
formatos comerciales,
desde bodegas y
tiendas de descuento
hasta hipermercados,
supermercados y
clubes.



Nuestro Negocio

Prioridades de Negocio

EDLP

Disponibilidad

Disponibilidad Sin Fricciones

➤ Presencia y Disponibilidad

Optimización

Simplificación

La eficiencia como eje

Perecederos

Aceleración del eCommerce

Valor Financiero

Valor Compartido

Anexos

Descargas

Optimización del Inventario para Impulsar la Cadena de Suministro

Como parte de esta evolución, hemos logrado avances sustanciales en la eficiencia del inventario. Hemos reducido los días de inventario disponible gracias a una mejor coordinación integral y a iniciativas que mejoran la productividad de las tiendas. Un modelo basado en IA de salud del inventario que ahora distingue entre inventario saludable y no saludable, brinda visibilidad de la causa raíz a los equipos de reabastecimiento, comercialización y ventas, y ajusta dinámicamente los días de cobertura saludables. También predice los niveles de exceso y falta de existencias, tanto en unidades como en valor monetario, al tiempo que optimiza los umbrales de stock de seguridad. Este modelo sirve como una única fuente de referencia para la organización, incorporando las mejores prácticas de Walmart Inc. del mercado estadounidense.

También continuamos modernizando los procesos de entrada mediante *Smart Receiving*, un proyecto piloto actualmente en marcha en los centros de distribución que utiliza IA para identificar artículos de alto riesgo y reducir el tiempo que las tiendas dedican a los recuentos cíclicos manuales. Planeamos su implementación total para 2026, lo que permitirá un manejo de productos más preciso y eficiente en toda la red.

Para fortalecer la disponibilidad de productos, implementamos nuevas métricas de DT (disponibilidad total) que monitorean el desempeño en toda la cadena de suministro. Este enfoque de medición detecta brechas de disponibilidad desde el momento en que llega el producto, proporcionando señales tempranas de posibles fallas en el servicio y mejorando la disciplina operativa.



Nuestra plataforma logística también se volvió más ágil y automatizada. Los avances en automatización, inteligencia artificial, planificación de rutas y capacidades de entrega nocturna reforzaron las operaciones tanto de la primera como de la última milla, reduciendo las pérdidas, robos y tiempos de distribución, contribuyendo así a una cadena de suministro más resiliente y eficiente.



Nuestro Negocio

Prioridades de Negocio

- EDLP
- Disponibilidad
 - Disponibilidad Sin Fricciones
 - Presencia y Disponibilidad
- Optimización
 - Simplificación
 - La eficiencia como eje
 - Perecederos

Aceleración del eCommerce

Valor Financiero

Valor Compartido

Anexos

Descargas

Simplificación de la Disponibilidad Mediante la Disciplina *End-to-End*

Para fortalecer la ejecución, estamos simplificando y estandarizando nuestro modelo de disponibilidad conectando tres elementos centrales *end-to-end*:



1. Mapeo de tiendas y productividad del espacio

Seguimos mejorando la forma en que diseñamos y operamos nuestras tiendas, desde el flujo de los pasillos y la disposición de los accesorios, hasta la organización de los estantes y la colocación de los productos. Este trabajo nos está ayudando a crear tiendas que se sienten más organizadas, mejor abastecidas y más fáciles de recorrer, al tiempo que hace que el reabastecimiento sea más eficiente para los asociados.

Una parte clave de este esfuerzo es una planificación más clara de las tiendas, lo que nos permite definir cuánto espacio debe ocupar cada categoría y cómo se debe colocar, mover y reabastecer el inventario. Estamos pasando de mejoras aisladas a un modelo de ejecución más integrado, respaldado por las mejores prácticas de Walmart Inc. y enfocado en simplificar la forma en que los equipos operan a diario.

En Walmart Supercenter, mejoramos la experiencia en la tienda a través de la primera fase de nuestra renovación de imagen y ampliamos el despliegue de nuestro concepto de Tienda del Futuro. Este modelo está diseñado para optimizar el espacio, ampliar el área de venta en categorías de rápido crecimiento, como Mascotas, introducir nuevos conceptos y mejorar el flujo de la tienda. Aunque todavía se encuentra en fase piloto, los primeros resultados refuerzan nuestra confianza en que esta iniciativa puede fortalecer la competitividad en abarrotes y apoyar un crecimiento rentable a largo plazo.



2. Visibilidad del inventario en tiempo real

También seguimos mejorando la visibilidad del inventario en tiempo real, para que los equipos sepan exactamente dónde se encuentra la mercancía (ya sea en la zona de ventas o en el almacén). Esta mayor visibilidad está mejorando las decisiones de reabastecimiento, reduciendo la fricción en las operaciones de la tienda y facilitando el servicio a los clientes tanto en los canales físicos como en los digitales.



Beneficios
Habilitando la Disponibilidad con Datos



3. Gestión de existencias

Aprovechamos los datos para generar tareas diarias claras y prácticas que mejoran la precisión del inventario y garantizan que los productos sigan estando disponibles para los clientes.

Al igual que con todos nuestros nuevos negocios, más allá de los números, lo que más importa es cómo fortalecen al core. Los datos generados a través de nuestro programa Beneficios ya se están aprovechando para mejorar la arquitectura de precios y optimizar la productividad del catálogo tanto a nivel de artículo como de tienda. Al aprovechar el análisis avanzado y las herramientas basadas en inteligencia artificial, como Scintilla, nuestra plataforma que ofrece información útil sobre tendencias clave como la penetración de categorías, la frecuencia y los motivos de compra, los factores que impulsan la decisión y las oportunidades de promoción cruzada, estamos mejorando la calidad de nuestra toma de decisiones y ofreciendo mejores resultados a nuestros clientes.

Este enfoque simplificado y conectado permite a los equipos centrarse en lo fundamental y actuar con mayor coherencia en todos los formatos y zonas geográficas.



Nuestro Negocio

Prioridades de Negocio

EDLP

Disponibilidad

Disponibilidad Sin Fricciones

Presencia y Disponibilidad

Optimización

➤ Simplificación

La eficiencia como eje

Perecederos

Aceleración del eCommerce

Valor Financiero

Valor Compartido

Anexos

Descargas

La Eficiencia como Eje Central: Productividad a Través de la Automatización y la Disciplina Operativa

En 2025, simplificamos los procesos en las tiendas, la cadena de suministro y las operaciones de la última milla con dos objetivos claros: mejorar la productividad y liberar recursos para seguir invirtiendo en precios. A lo largo del año, aceleramos la adopción de plataformas globales en mercadotecnia, precios e inventario, al tiempo que implementamos herramientas basadas en datos en las tiendas y los centros de distribución para mejorar la disponibilidad y reducir los costos unitarios.

Los asociados ahora tienen instrucciones más claras sobre qué reponer y cuándo hacerlo. Los estantes están mejor abastecidos en toda la tienda y la precisión del inventario sigue mejorando. También se han fortalecido las operaciones omnicanal, ya que los *pickers* y los *partners* de la última milla pueden localizar los productos más fácilmente y seguir rutas más eficientes, lo que reduce la fricción y mejora los niveles de servicio.

La automatización ya ha generado beneficios directos en los días de inventario, que mejoraron en 4.4 días respecto al año pasado, mientras que la disponibilidad también mejoró.



El modelo de automatización ya está dando resultados en nuestras tiendas insignia. Se espera que esté totalmente implementado en Abarrotes y Consumibles para finales del primer semestre del año, y que su implementación en *Hardlines* comience en el segundo semestre. Junto con una mejor ejecución en las tiendas, estos esfuerzos contribuyeron a una mejora de 130 puntos base en la Disponibilidad Total (comparando 4T25 vs 3T25), lo que refleja una mayor disciplina en la planificación de inventario, el reabastecimiento y la ejecución en las tiendas. Cabe señalar que la disponibilidad total es una métrica interna más estricta que nuestras anteriores medidas de *In-stock* y OSCA, ya que se centra en si el producto se encuentra realmente en el estante cuando el cliente está allí, y comenzó a medirse a partir del tercer trimestre de 2025.

Al mismo tiempo, estamos reduciendo la complejidad para permitir una mejor ejecución. En formatos como Mi Bodega y BAE, la racionalización de SKUs redujo el tamaño del catálogo hasta en un 30%, concentrando el espacio, la mano de obra y el capital de trabajo en los artículos en los que los clientes confían más. Esta simplificación fortalece el flujo, mejora la disponibilidad y aumenta la productividad. También estamos fortaleciendo los procesos modulares y de surtido con las mejores prácticas aprendidas de Walmart Inc. en Estados Unidos y Canadá. Este aprovechamiento internacional nos permite escalar capacidades probadas, aumentar la consistencia en todos los formatos y acelerar el aprendizaje al adoptar lo que ya funciona bien en otros mercados.

En formatos como Mi Bodega y BAE, la racionalización de SKU redujo el tamaño del catálogo hasta en un

30%



Caso de Estudio

Sam's Club México ofrece un claro ejemplo de lo que puede aportar la ejecución disciplinada de los fundamentos. Al simplificar el flujo, fortalecer la colaboración con los proveedores y volver a centrarnos en los productos frescos, la disponibilidad de productos frescos mejoró en casi 900 puntos base, alcanzando aproximadamente un 95%. Esta mejora se vio respaldada por entregas más frecuentes y una mejor planificación de la producción. En paralelo, los días de disponibilidad mejoraron en más de tres días de un año a otro, lo que demuestra que se puede lograr una mayor disponibilidad y una mayor productividad del inventario simultáneamente. Esta combinación de una mejor disponibilidad de productos para los socios y una mayor eficiencia del capital de trabajo es el estándar que estamos impulsando en todo Walmart de México y Centroamérica.



Nuestro Negocio

Prioridades de Negocio

EDLP

Disponibilidad

Disponibilidad Sin Fricciones

Presencia y Disponibilidad

Optimización

Simplificación

➔ La eficiencia como eje
Perecederos

Aceleración del eCommerce

Valor Financiero

Valor Compartido

Anexos

Descargas

Gestión de inventario y ejecución consistente

La gestión de inventario consiste en convertir los datos en acción. En 2025, continuamos fortaleciendo las capacidades que ayudan a los asociados a mantener los estantes abastecidos, mejorar la precisión del inventario y aumentar la consistencia en la ejecución en todos los formatos.



Tecnología

Habilitando Inventarios

Las soluciones de trazabilidad *end-to-end* y las herramientas de inventario predictivo, como *Merge One*, mejoraron los niveles de stock, redujeron las mermas y el desperdicio, y optimizaron el reabastecimiento en las tiendas y el eCommerce. Estas capacidades están mejorando la eficiencia a gran escala, reduciendo los costos operativos y ayudándonos a reinvertir las ganancias de productividad en precios competitivos para los clientes todos los días. En productos perecederos, el despliegue a gran escala de herramientas digitales como la *Fresh App*, con una adopción superior al 90% en las tiendas participantes, ayudó a reducir las mermas, mejorar la rotación y aumentar las ventas en categorías sensibles como frutas, verduras y carnes. Paralelamente, los proyectos piloto en centros de distribución como Cuautitlán y Villahermosa utilizaron IA para determinar la prioridad de descarga de *pallets*, mejorando la priorización de productos y ayudando a reducir los días de inventario.



Nuestro Negocio

Prioridades de Negocio

- EDLP
- Disponibilidad
 - Disponibilidad Sin Fricciones
 - Presencia y Disponibilidad
 - Optimización
 - Simplificación
- La eficiencia como eje
- Perecederos

Aceleración del eCommerce

Valor Financiero

Valor Compartido

Anexos

Descargas

Nuestro enfoque sigue centrado en la disponibilidad total, los días de inventario, la rotación y la merma. Estas métricas nos están ayudando a elevar los estándares en toda la empresa y a reforzar un modelo operativo más disciplinado. Una mejor visibilidad del inventario, acciones de reabastecimiento más claras y rutinas operativas más sólidas están creando un entorno de tienda más productivo y una experiencia de compra más confiable.

La disciplina operativa se ve reforzada por la tecnología. Las tiendas y los estantes conectados proporcionan visibilidad en tiempo real e inteligencia a nivel de anaqueles a través de sensores y sistemas de visión. Esto convierte el estante en un activo operativo efectivo que genera datos en tiempo real, mejorando la precisión del reabastecimiento, reduciendo la fricción para los asociados y fortaleciendo la ejecución en todos los canales.

A través de nuestra Oficina del Cliente, aprovechamos un amplio conocimiento de los clientes para refinar las decisiones de surtido y mejorar la eficacia del inventario en todos los formatos. Este conocimiento guía las remodelaciones de las tiendas y las mejoras de las categorías, asegurando que los surtidos estén más alineados con la demanda, tendencias de estilo de vida y necesidades de salud. Al elevar los departamentos clave y fortalecer la categoría de Salud y Bienestar con una oferta más especializada, estamos mejorando los niveles de existencias, la productividad del inventario y la relevancia de nuestras estanterías, impulsando un uso más eficiente del espacio y el capital en toda la red de tiendas.



Proyecto Phoenix

El Proyecto Phoenix marcó un importante avance en las operaciones de nuestras farmacias en México. Al combinar diagnósticos detallados por código postal con un socio de distribución experto, redujimos el exceso de inventario de baja rotación al tiempo que mejoramos la disponibilidad de los medicamentos más demandados por los clientes. Esto mejoró los márgenes y la competitividad de la categoría al abordar problemas de largo plazo, como el exceso de inventario en los centros de distribución, la falta de existencias en las tiendas y el inventario de baja rotación que ocupa espacio sin generar valor. Tenemos previsto ampliar el programa de 41 a 240 farmacias.



Nuestro Negocio

Prioridades de Negocio

EDLP

Disponibilidad

Disponibilidad Sin Fricciones

Presencia y Disponibilidad

Optimización

Simplificación



La eficiencia como eje

Perecederos

Aceleración del eCommerce

Valor Financiero

Valor Compartido

Anexos

Descargas

Perecederos

En 2025, intensificamos nuestros esfuerzos para llevar productos frescos, variados y de calidad a los clientes de México y Centroamérica. Continuamos fortaleciendo esta categoría con iniciativas que mejoran la experiencia de compra mientras refuerzan la frescura, el sabor y los Precios Bajos Todos Los Días.

En México, reforzamos la oferta de productos frescos de nuestros formatos Bodega y de descuento para que los clientes puedan completar su canasta de compra con productos perecederos de calidad a precios accesibles. En Walmart Supercenter y Walmart Express, complementamos esta estrategia con surtidos más diferenciados y alineados con las tendencias, lo que contribuyó a una mayor satisfacción del cliente y a un incremento de las ventas en las categorías principales de productos frescos. Esto fue posible gracias a una mayor competitividad en las secciones de frutas y verduras, carnes, panadería y lácteos, respaldada por mejores prácticas en la cadena de suministro y estándares operativos más sólidos en las tiendas.

En Sam's Club, estos esfuerzos se complementaron con un mayor enfoque en las categorías de productos frescos, la innovación en botanas y productos estrella, la eliminación de SKUs redundantes y un mayor abastecimiento local, respaldado además por *Global Marketplace* para ofrecer mayor relevancia y valor a los socios.



Tecnología

Habilitando la Disponibilidad

Las soluciones de trazabilidad *end-to-end* y las herramientas de inventario predictivo como *Merge One* mejoran los niveles de existencias, minimizan las mermas y el desperdicio, y optimizan el reabastecimiento en las tiendas y el eCommerce. En conjunto, estas capacidades refuerzan la disponibilidad, reducen los costos operativos e impulsan la eficiencia a gran escala, lo que nos permite reinvertir las ganancias en productividad en precios competitivos para nuestros clientes, todos los días.

Percepción de calidad

Sabemos que los productos perecederos de nuestros departamentos de panadería, pescado, mariscos y carnes son clave para fortalecer la confianza de nuestros clientes y hacer que cada visita valga la pena. Nuestro enfoque se mantuvo tanto en Walmart Supercenter como en Walmart Express, donde nuestros esfuerzos continuos por mejorar nuestra oferta de productos perecederos están dando resultados positivos.

Durante 2025, trabajamos de la mano con *Global Sourcing* para garantizar una mezcla diversa y accesible de productos locales e importados a lo largo del año, mejorando nuestros indicadores de servicio y calidad. Con esto, pudimos agregar entre 800 y 900 nuevos artículos a nuestro portafolio de productos, los cuales presentamos en estantes más amplios y mejor distribuidos para mejorar la percepción del surtido.

800-900
nuevos artículos perecederos en nuestro portafolio.

Programas clave de la cadena de suministro:

Red de productos perecederos

Continuaremos optimizando nuestra cadena de suministro de productos perecederos para gestionar mejor los productos frescos y reducir la dependencia de terceros. Al construir una red eficiente de importación y exportación con proveedores confiables, buscamos mejorar la disponibilidad de los productos. La automatización de la logística y una distribución de bajo costo en toda nuestra red impulsarán aún más nuestro crecimiento en el eCommerce.



Nuestro Negocio

Prioridades de Negocio

- EDLP
- Disponibilidad
 - Disponibilidad Sin Fricciones
 - Presencia y Disponibilidad
 - Optimización
 - Simplificación
 - La eficiencia como eje

➔ [Perecederos](#)

Aceleración del eCommerce

Valor Financiero

Valor Compartido

Anexos

Descargas