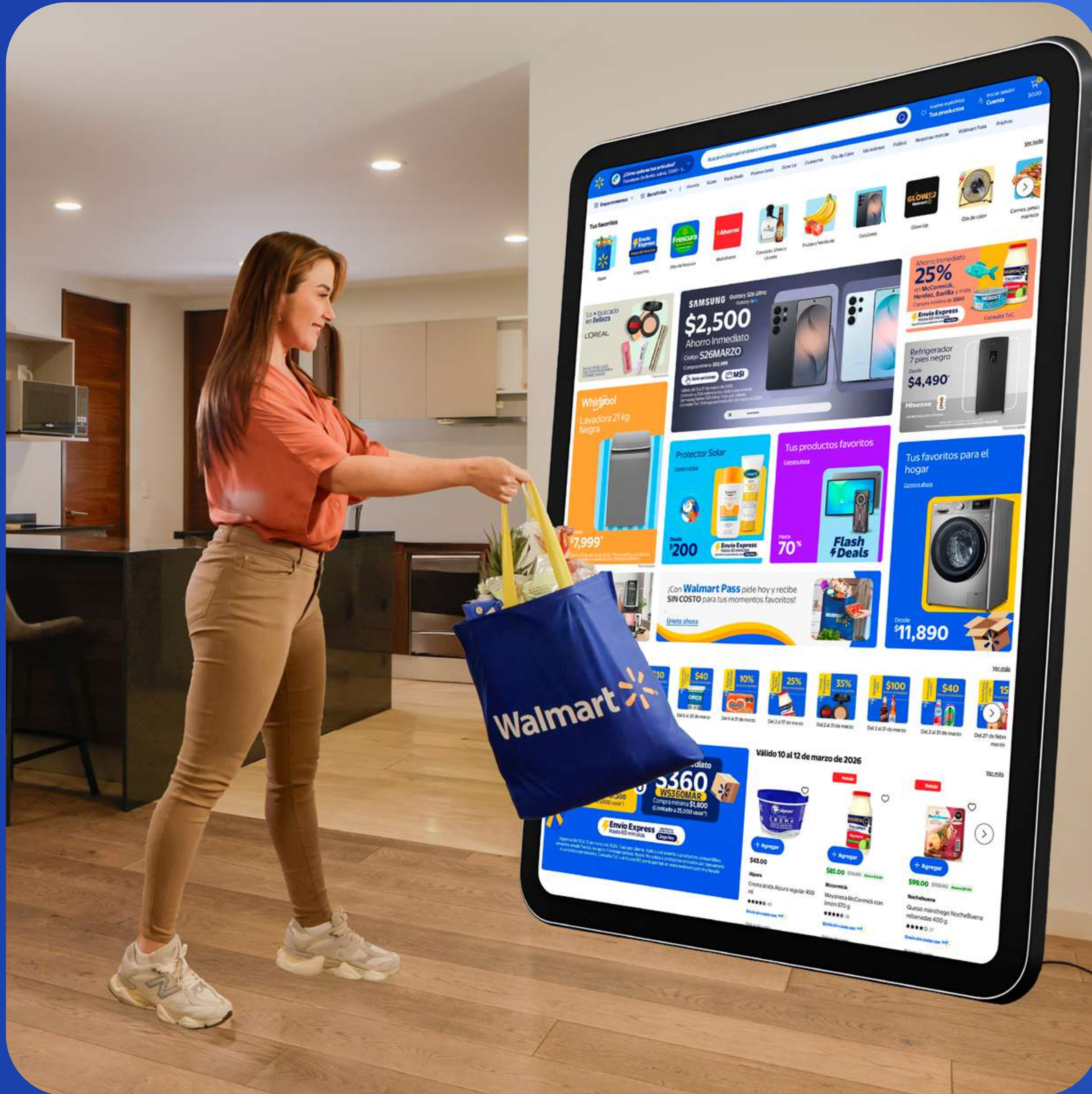


GRI 2-6
SASB CG-EC-000.A, CG-EC-000.B, CG-EC-000.C

Aceleración del eCommerce

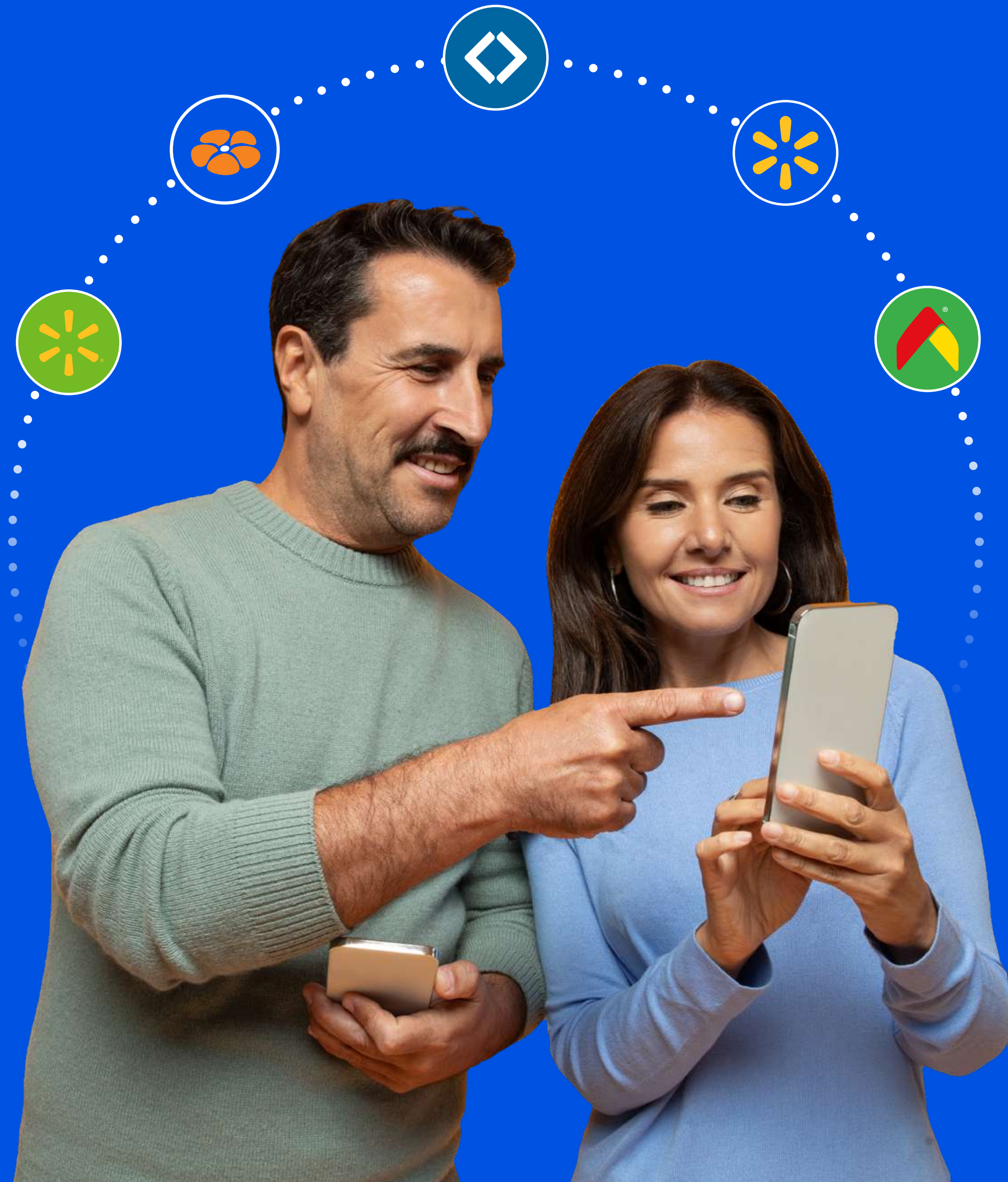
Expandiendo el alcance con nuestros activos físicos.



Una Ventaja Estructural que Pocos Pueden Replicar

Seguimos evolucionando para adaptarnos a los estilos de vida de nuestros clientes en más de 770 ciudades, integrando a la perfección nuestras tiendas físicas, plataformas digitales y cadena de suministro en una sólida propuesta omnicanal. Esta transformación nos permite superar las expectativas y mantener nuestra promesa de Precios Bajos Todos Los Días.

El eCommerce es un pilar estratégico no negociable, totalmente integrado en nuestro negocio core e impulsado por nuestra presencia física, lo que nos da una ventaja estructural. Operamos 4,265 tiendas y clubes, respaldados por una extensa red de centros de distribución que permite una de las redes de última milla más completas de la región.



Nuestro Negocio

Prioridades de Negocio

EDLP
Disponibilidad
Aceleración del eCommerce
➤ Ventaja Estructural
eCommerce
On Demand
Catálogo Extendido

Valor Financiero

Valor Compartido

Anexos

Descargas

Alcance y Expansión

El eCommerce es un motor fundamental de crecimiento, que funciona en paralelo con nuestra disciplinada estrategia de expansión de tiendas. Si bien la apertura de nuevas tiendas sigue siendo una palanca crítica para ampliar nuestra presencia física, el eCommerce nos permite ir más allá, maximizando el valor de nuestra presencia actual al expandir las áreas de influencia y llegar a más hogares más rápidamente.

Alcanzamos un hito significativo durante 2025: nuestra mayor expansión en superficie en la última década. Nuestra creciente red de tiendas, clubes y centros de distribución en todos los formatos y regiones refleja tanto la confianza que nuestros clientes depositan en nosotros, como nuestro compromiso de atender a cada cliente en su formato y ubicación preferidos. Esta expansión refuerza nuestra cobertura líder en el mercado y mejora la accesibilidad para las comunidades a las que servimos.

186
nuevas tiendas.
162 en México
24 en Centroamérica

+212 mil
m² de capacidad instalada adicional.

+2.6%
de piso de venta vs. 2024.



Abrimos el primer supermercado en Costa Rica en cinco años.

Celebramos la apertura de la tienda número 800 bajo el formato Mi Bodega.

En conjunto, la expansión física y el eCommerce nos permitieron ampliar nuestro alcance, acelerar el crecimiento y mejorar el servicio al cliente en toda la región.

En 2025 alcanzamos aproximadamente al



de los hogares en México.



Nuestro Negocio

- Prioridades de Negocio
- EDLP
- Disponibilidad
- Aceleración del eCommerce
 - Ventaja Estructural
 - eCommerce
 - On Demand
 - Catálogo Extendido

Valor Financiero

Valor Compartido

Anexos

Descargas

GRI 2-6
SASB FB-FR-000.A, CG-MR-000.A

Cadena de Suministro

Nuestra cadena de suministro sigue siendo un pilar estratégico que refuerza nuestro liderazgo y nos posiciona entre las redes de última milla más grandes de la región. Basada en una plataforma logística sólida e integrada, nos permite operar con un alcance y fiabilidad excepcionales en todas las regiones en las que prestamos servicios. Nuestra cadena de suministro es un habilitador clave para ofrecer una experiencia de compra confiable, segura y accesible tanto en las tiendas físicas, como en el eCommerce. Con una sólida red de distribución, respaldada por 4,265 tiendas y 33 centros de distribución, conectamos productos con clientes de manera eficiente y oportuna. Esta base sólida refuerza nuestra promesa omnicanal y garantiza que ofrezcamos rapidez, disponibilidad y excelencia en el servicio de forma consistente.





33
centros de
distribución:
21 en México
12 en
Centroamérica

~3,000
millones de cajas movidas a lo
largo del año.

>1.2
millones
de m².

>60
estaciones
de entrega
en 2025.

>19,000
asociados que gestionan
nuestra cadena de suministro
en México.

>3,300
tiendas que aprovechan las
capacidades omnicanal de los
centros de distribución y las
tiendas físicas en México.

Estamos fortaleciendo el futuro de nuestra red logística mediante la construcción de dos centros de distribución de última generación en Tlaxcala y el Bajío. Estas instalaciones altamente automatizadas, equipadas con robótica de vanguardia e inteligencia artificial, mejorarán la eficiencia, reducirán los tiempos de entrega y ampliarán nuestra capacidad para atender a cientos de tiendas y clubes en toda la región, brindando un servicio más rápido y confiable a las familias que dependen de nosotros.



Nuestro Negocio

- Prioridades de Negocio**
EDLP
Disponibilidad
Aceleración del eCommerce
➤ **Ventaja Estructural**
eCommerce
On Demand
Catálogo Extendido

Valor Financiero

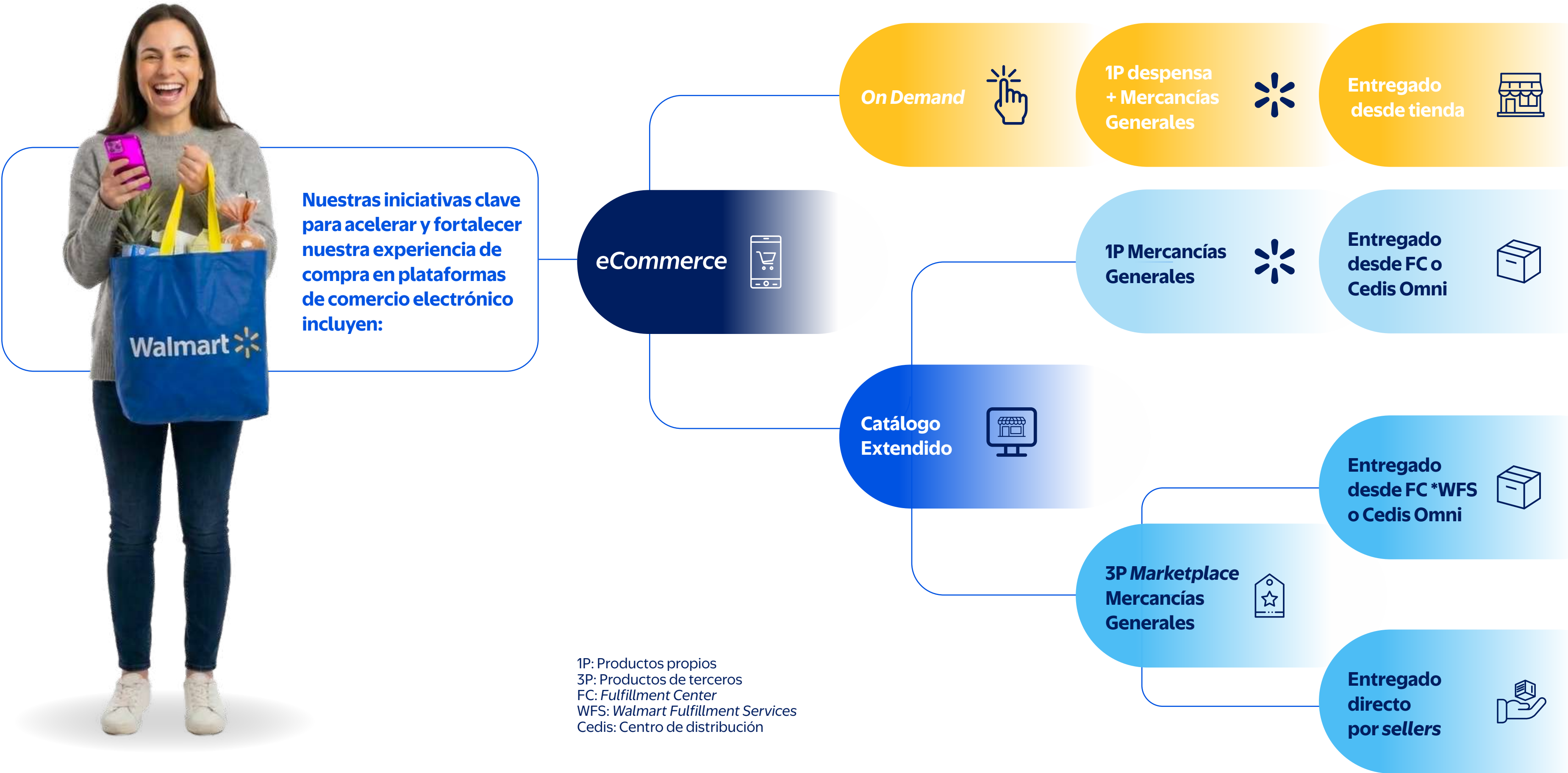
Valor Compartido

Anexos

Descargas

eCommerce

El eCommerce, junto con el EDLP y la disponibilidad de productos, es una prioridad para toda la compañía. A lo largo de 2025, continuamos acelerando nuestras capacidades de eCommerce para brindar a los clientes una experiencia de compra fluida, conveniente y cada vez más personalizada. *On Demand* se sitúa en el centro de este modelo, impulsando la frecuencia, comodidad y lealtad al aprovechar al máximo nuestras tiendas y centros de distribución. *Marketplace* representa nuestra mayor vía de crecimiento, impulsada por el tráfico de *On Demand* y ampliada a través de las capacidades de Walmart, las plataformas tecnológicas globales, los modelos operativos probados y un ecosistema de *sellers* a gran escala. Esto nos posiciona como el lugar donde los clientes pueden encontrarlo todo en un solo lugar.



Nuestro Negocio

Prioridades de Negocio

- EDLP
- Disponibilidad
- Aceleración del eCommerce
 - Ventaja Estructural
 - eCommerce
 - On Demand
 - Catálogo Extendido

Valor Financiero

Valor Compartido

Anexos

Descargas

México

En México, el eCommerce sigue creciendo a un ritmo saludable. En 2025, el GMV del eCommerce creció 17.1%, lo que representa un 8.3% del GMV total, con un aumento de ventas netas del 17.7%. El crecimiento fue impulsado por un desempeño de *On-Demand* del 22.1% y una expansión del 12.7% de *Marketplace*, lo que refleja la fuerte adopción por parte de los clientes de opciones de entrega rápidas y confiables, así como de un surtido digital más amplio. Los niveles de servicio siguen siendo un diferenciador clave, con una alta proporción de pedidos entregados el mismo día o en un plazo de dos días, lo que refuerza la frecuencia, la lealtad y el uso repetido.

17% GMV
de crecimiento en México.

Centroamérica

En Centroamérica, el eCommerce se encuentra en una etapa inicial de desarrollo, pero está creciendo rápidamente a medida que habilitamos más tiendas con capacidades omnicanal y lanzamos nuestra aplicación móvil en toda la región. Estas iniciativas integran aún más los puntos de contacto digitales y físicos, lo que facilita a los clientes comprar como y donde quieran. Durante 2025, el GMV del eCommerce en la región creció 42% año contra año, superando significativamente el crecimiento general de las ventas y aumentando la penetración de las ventas en 40 puntos base. Esto destaca la oportunidad a largo plazo de expandir la adopción digital en toda la región. Este desempeño refleja una mayor participación de los clientes, mejores capacidades logísticas y la integración gradual de herramientas omnicanal en todos los formatos.

Un hito clave fue el lanzamiento de nuestra aplicación móvil, que antes solo estaba disponible en la web y ahora se ha implementado en múltiples formatos en Costa Rica, Guatemala y otros mercados.

42% GMV
de crecimiento del GMV en Centroamérica.

En ambas regiones, la estrategia es coherente: aprovechar los activos físicos, los centros de distribución y las tiendas para permitir entregas rápidas, ampliar el alcance digital y mejorar la experiencia del cliente, mientras se mantiene una estricta disciplina en la ejecución. A medida que aumenta la penetración del eCommerce, también se fortalece el ecosistema en general, lo que impulsa una mayor participación, datos más ricos y la creación de valor incremental en todos los canales.



El Buen Fin
Tras seis años de ausencia en El Buen Fin, logramos una sólida interacción con nuestros clientes, a pesar de que los resultados no alcanzaron las expectativas iniciales. Durante el evento, registramos más de 76 millones de transacciones en tiendas y clubes, más de 180 millones de visitas a la plataforma de comercio electrónico y, el 17 de noviembre, alcanzamos las mayores ventas diarias en la historia de Walmex. Estos resultados demuestran la solidez de nuestra plataforma omnicanal y nuestra relevancia para el cliente.

cashi

Soluciones Financieras

Habilitando el crecimiento del eCommerce

Durante el año, fortalecimos nuestro ecosistema digital al ampliar el acceso al crédito para compras en línea a través de Cashi, nuestra cuenta bancaria digital. Mediante una integración estratégica con APLAZO, un proveedor líder de Compra Ahora, Paga Después (BNPL, por sus siglas en inglés), permitimos a los clientes financiar compras en línea en todas nuestras plataformas sin necesidad de una tarjeta de crédito tradicional. Esta iniciativa aborda un mercado crediticio estructuralmente poco penetrado en México, apoyando la inclusión financiera, mejorando la asequibilidad y flexibilidad para nuestros clientes.

Con 1.5 millones de líneas de crédito preaprobadas, un proceso de incorporación rápido y totalmente digital y condiciones de pago transparentes, esta solución beneficia principalmente a los clientes con acceso limitado o nulo a productos financieros. Al ampliar las alternativas de pago en el eCommerce, seguimos eliminando las barreras a la adopción en línea, fortaleciendo nuestra propuesta de valor y ayudando a las familias a gestionar mejor sus gastos, lo que nos acerca a nuestro propósito de ayudar a las personas a ahorrar dinero y vivir mejor.



Nuestro Negocio

Prioridades de Negocio

EDLP

Disponibilidad

Aceleración del eCommerce

Ventaja Estructural

eCommerce

On Demand

Catálogo Extendido

Valor Financiero

Valor Compartido

Anexos

Descargas

On Demand

Ampliando el alcance, velocidad y confiabilidad a través de nuestra base de activos físicos.

On Demand es el motor central de nuestro negocio de eCommerce, diseñado para aprovechar al máximo la presencia física y escala operativa sin igual de Walmex. En lugar de operar como un canal digital independiente, *On Demand* extiende nuestra promesa de precios bajos todos los días (EDLP) y disponibilidad a más hogares, con mayor rapidez y comodidad, reforzando la confianza de los clientes en todos los canales.

Nuestro modelo se sustenta en una ventaja estructural que ningún competidor exclusivamente digital puede replicar: más de 3,300 tiendas y clubes en México, respaldados por una red de distribución a nivel nacional que opera como centros de distribución omnicanal. Esta infraestructura permite una de las redes de última milla más extensas del país, lo que ofrece claras ventajas en cuanto a alcance geográfico, densidad de pedidos y eficiencia en el costo de servicio.

Al integrar plenamente las tiendas, cadena de suministro y tecnología, atendemos a los clientes desde el estante hasta la puerta de su casa, transformando los activos físicos en capacidades digitales escalables.



Facilitar las compras a través de velocidad y acceso

Los clientes priorizan frecuentemente la rapidez y el acceso. *On Demand* está diseñado para ofrecer ambos a gran escala. Hoy en día:

65%

de los pedidos de *On Demand* se entregan el mismo día, y

98%

se entrega en un plazo de dos días.

Esto refleja una sólida ejecución en las operaciones de las tiendas, la precisión del inventario y el cumplimiento de la entrega de última milla. Estos niveles de servicio refuerzan la comodidad, frecuencia y lealtad, impulsando una mayor penetración en los hogares.

El GMV *On Demand* en México creció

22%
en 2025.

Los resultados de 2025 confirman que la prioridad ya no es solo “ofrecer” el servicio, sino gestionarlo con estándares de clase mundial, con mejoras simultáneas en volumen, puntualidad, NPS y disponibilidad de horarios.



Nuestro Negocio

Prioridades de Negocio

- EDLP
- Disponibilidad
- Aceleración del eCommerce
- Ventaja Estructural eCommerce
- On Demand
- Catálogo Extendido

Valor Financiero

Valor Compartido

Anexos

Descargas

Crowdsourcing: fortaleciendo la entrega rápida a gran escala

Ampliamos la cobertura de *On Demand* en todos los formatos mejorando nuestras capacidades, llegando a nuevas ubicaciones, aumentando la disponibilidad del *crowdsourcing* y satisfaciendo la creciente demanda con servicios más rápidos y confiables. La velocidad siguió siendo un diferenciador clave. La ampliación del *crowdsourcing* y la expansión de las capacidades de *quick-commerce* desempeñaron un papel fundamental. Aunque el valor promedio de los pedidos disminuyó, la frecuencia de los pedidos se duplicó, lo que se tradujo en un mayor gasto mensual por cliente. Este modelo de entrega representa ahora el 29% del total de entregas en México.

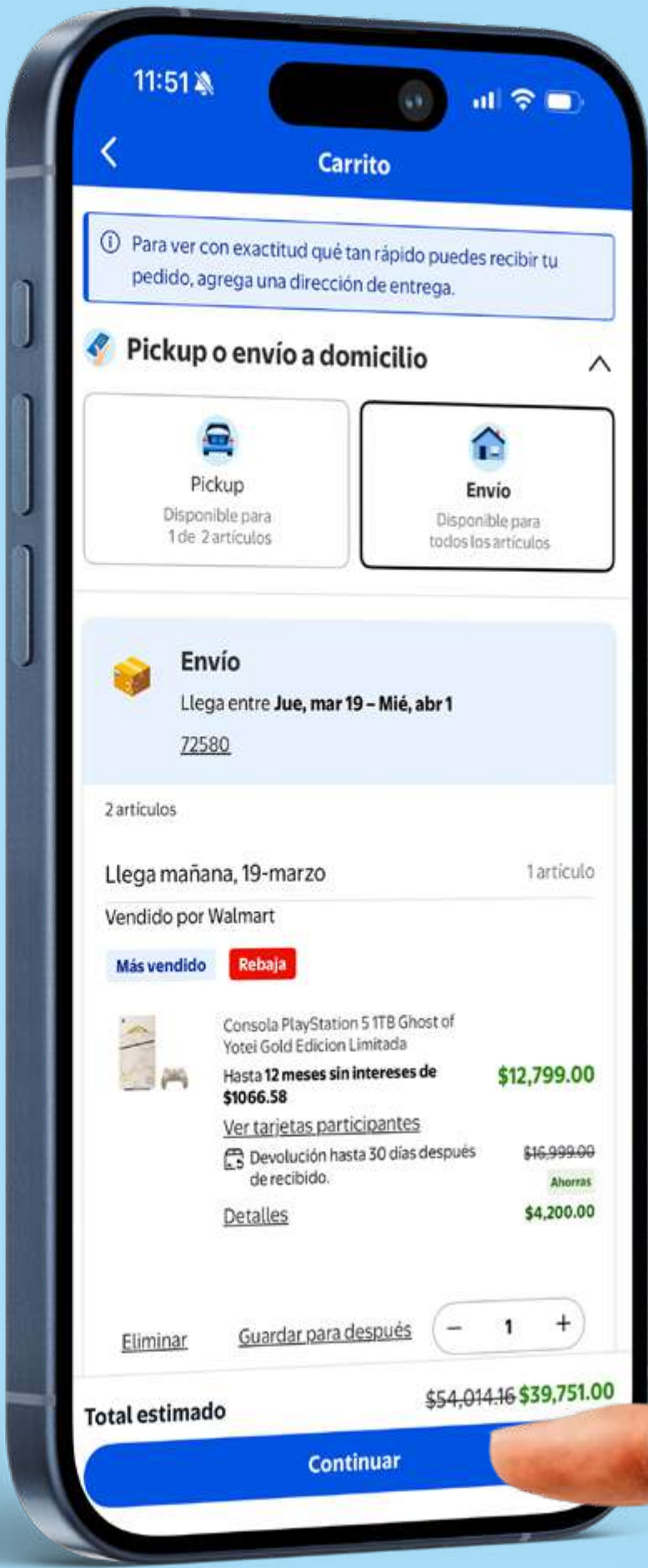
México

Walmart Express y Walmart Supercenter también reforzaron su experiencia omnicanal para que fuera más rápida y confiable mediante una plataforma unificada, una mayor disponibilidad de franjas horarias y una red de *crowdsourcing* más amplia. Estas mejoras permitieron lanzar un programa piloto de entrega en 30 minutos en 226 tiendas, que complementa la opción de entrega Pronto de 90 minutos ya existente. Nuestro plan acelerado para 2026 tiene como objetivo extender esta capacidad a todas las tiendas Walmart Express y Supercenter.

Sam's Club tuvo un desempeño sobresaliente en *On Demand*, impulsado por la expansión de los pedidos Pronto de 90 minutos y un aumento significativo en los horarios de entrega disponibles.

Centroamérica

Para fortalecer la capacidad de entrega, nos asociamos con un proveedor de *crowdsourcing* que alcanzó el 10% de los pedidos en las tres semanas posteriores al lanzamiento en Costa Rica y Guatemala. Este modelo se expandirá pronto a todas las tiendas urbanas de Walmart en la región.



Nuestro Negocio

Prioridades de Negocio

- EDLP
- Disponibilidad
- Aceleración del eCommerce
- Ventaja Estructural eCommerce
- On Demand
- Catálogo Extendido

Valor Financiero

Valor Compartido

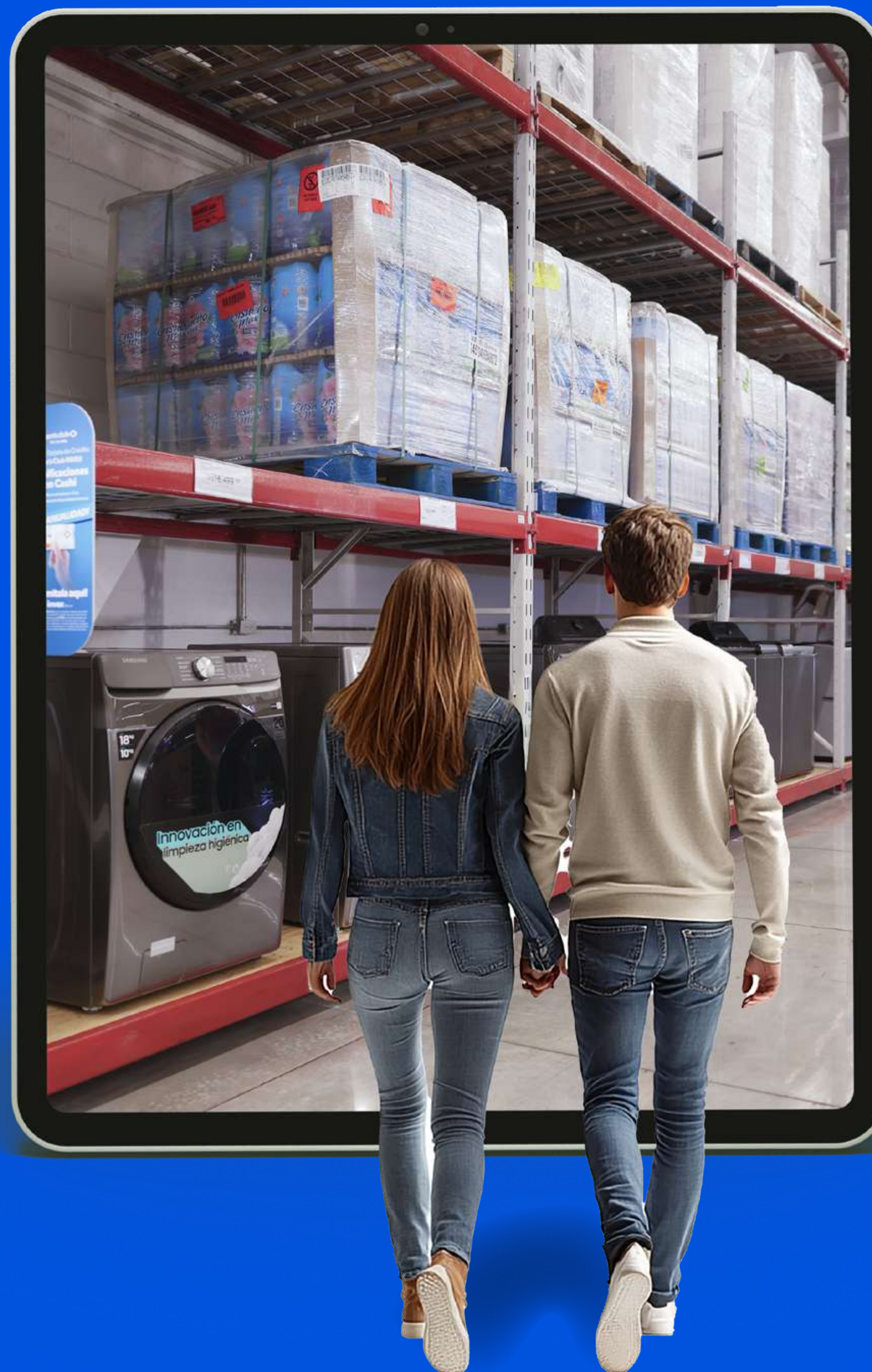
Anexos

Descargas

Catálogo Extendido

Nos enfocamos en fortalecer y ampliar nuestro catálogo extendido al aprovechar tecnologías avanzadas y estrategias probadas de otras regiones de Walmart, asegurándonos de que estas mejoras brinden el máximo valor a nuestros clientes.

A medida que evolucionaban nuestras capacidades omnicanal, aceleramos la interconectividad a través de *One Hallway*, es una herramienta que permite a los clientes acceder a millones de productos en línea con facilidad y sin fricciones. Pueden realizar pedidos que combinan productos disponibles para entrega inmediata en tienda y productos adicionales exclusivos de ofrecidos a través de nuestro catálogo extendido, ya sea a través de nuestra propia red *On Demand* o del *Marketplace*. Iniciativas como *One Hallway* representan cambios estructurales en la forma en que los clientes experimentan nuestro ecosistema digital.



Nuestro Negocio

Prioridades de Negocio

EDLP

Disponibilidad

Aceleración del eCommerce

Ventaja Estructural

eCommerce

On Demand

➤ Catálogo Extendido

Valor Financiero

Valor Compartido

Anexos

Descargas

Marketplace: ampliación de la oferta, la escala y el crecimiento a largo plazo

Marketplace representa nuestra mayor oportunidad de crecimiento a largo plazo dentro del eCommerce. Amplia significativamente el surtido y las opciones de los clientes, reforzando nuestra propuesta de valor omnicanal. Mientras que *On Demand* impulsa la frecuencia y el tráfico, *Marketplace* amplifica la demanda al ampliar el acceso a categorías y productos más allá de los límites del espacio físico en los estantes. Esta dinámica complementaria posiciona a Walmart de México y Centroamérica como una verdadera tienda integral para los hogares mexicanos en todos los canales y tipos de compras.

Marketplace no es una iniciativa aislada. Es un componente central de nuestra estrategia omnicanal integrada, diseñada para fortalecer el core y acelerar el crecimiento sostenible a gran escala.

Funciona como parte de un ciclo virtuoso omnicanal: *On Demand* genera tráfico, conveniencia y compromiso repetido, lo que a su vez alimenta al *Marketplace*, impulsando la visibilidad y la conversión en un surtido más amplio. A continuación, *Marketplace* mejora el valor para el cliente al ampliar la oferta y disponibilidad, reforzar la lealtad e impulsar aún más el tráfico hacia nuestras plataformas digitales.

Este ciclo aumenta la frecuencia, tamaño de canasta y participación, mejorando la economía del eCommerce a través de una mayor escala y apalancamiento operativo.

Nuestro *Marketplace* siguió consolidando su papel dentro de nuestra estrategia de catálogo extendido, guiados por nuestra ambición de convertirnos en el mercado más confiable del mundo. Aunque damos prioridad a un surtido cuidadosamente seleccionado frente a una cartera de productos saturada, nuestro enfoque sigue centrado en garantizar la calidad y el abastecimiento responsable.

A lo largo del año, avanzamos en la armonización global de los procesos y las medidas de protección que aseguran una experiencia confiable, segura y de alta calidad para nuestros clientes y sellers.

Además, continuamos seleccionando un surtido transfronterizo de alta calidad centrado en la autenticidad y procedencia de los productos. Hoy en día, uno de cada diez pedidos del *Marketplace* es transfronterizo. Esto demuestra la fuerte demanda de los clientes por productos internacionales disponibles en otros mercados de Walmart y refuerza el papel de la plataforma en la ampliación del acceso a la oferta global.

Centroamérica

En Centroamérica, también avanzamos en la adopción de *On Demand* a través de mejoras tecnológicas locales. Esto nos permitió lanzar un programa piloto de *Marketplace* que ahora permite a los proveedores locales unirse a la plataforma y ampliar su alcance, ofreciendo a los clientes un surtido más amplio. En conjunto, estas iniciativas refuerzan nuestro compromiso con la conveniencia, la rapidez y el crecimiento inclusivo en toda Centroamérica.



Nuestro Negocio

- Prioridades de Negocio
- EDLP
- Disponibilidad
- Aceleración del eCommerce
- Ventaja Estructural
- eCommerce
- On Demand
- Catálogo Extendido

Valor Financiero

Valor Compartido

Anexos

Descargas



Nuestro Negocio

Prioridades de Negocio

EDLP

Disponibilidad

Aceleración del eCommerce

Ventaja Estructural

eCommerce

On Demand

➤ Catálogo Extendido

Valor Financiero

Valor Compartido

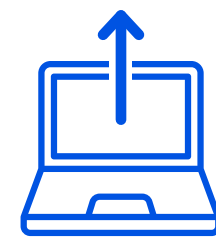
Anexos

Descargas

Aprovechamiento de las capacidades globales de walmart

Marketplace se beneficia directamente de la escala y capacidades globales de Walmart, entre las que se incluyen: Plataformas tecnológicas globales, Modelos operativos probados, y un ecosistema global de *sellers*, incluido el comercio *cross-border*.

Estas capacidades nos permiten escalar más rápido y de manera más eficiente que los competidores locales, manteniendo la disciplina operativa. No estamos construyendo *Marketplace* desde cero; estamos adaptando y ampliando soluciones que ya operan con éxito en los mercados de Walmart en todo el mundo.



13%

crecimiento
del GMV de
Marketplace
en México
en 2025.

Estamos construyendo un *Marketplace* más saludable, expandiéndonos a nuevas categorías e incorporando *sellers* con perfiles de margen más sólidos, al tiempo que aprovechamos oportunidades *cross-border* que cumplen con nuestros objetivos de retorno.

Walmart Fulfillment Services como factor clave

Walmart Fulfillment Services (WFS) es un habilitador fundamental de la escala y calidad del servicio del Marketplace. WFS refuerza la confianza al ofrecer una experiencia más consistente en el surtido propio y de terceros, apoyando a los sellers con una logística simplificada y una infraestructura escalable.

A medida que entramos en una nueva etapa de transformación, WFS se sitúa en el centro de nuestra ambición de ofrecer experiencias de cumplimiento más rápidas, predecibles y cada vez más automatizadas en toda la región.



Una red de fulfillment a gran escala y de alta velocidad

A lo largo del año, nuestra red de fulfillment continuó ampliando su alcance operativo mediante nodos estratégicamente ubicados que mejoran la velocidad de entrega y disponibilidad de inventario. Estas instalaciones compactas y ágiles, integradas directamente en nuestro ecosistema logístico, permiten a los sellers almacenar productos más cerca de los clientes, habilitando tiempos de entrega significativamente más rápidos en comparación con los modelos tradicionales de Marketplace.

La automatización sigue siendo un acelerador clave de las mejoras en el rendimiento. Aprovechando las capacidades avanzadas implementadas en años anteriores, incluyendo robótica, sistemas de clasificación automatizados y tecnologías mejoradas de gestión de almacenes, WFS continúa integrando herramientas que agilizan la preparación de pedidos, reducen los errores y aumentan el rendimiento en ubicaciones de alto volumen. Estas soluciones han demostrado ser esenciales para satisfacer la creciente demanda, manteniendo niveles de servicio óptimos y precisión operativa.

Un motor confiable para el crecimiento del marketplace

WFS ha consolidado su posición como impulsor clave de la expansión del Marketplace al permitir a los sellers escalar de manera eficiente, acceder a bases de clientes más amplias y beneficiarse de la solidez de la cadena de suministro de Walmart. El servicio ha respaldado históricamente una parte sustancial de los pedidos del Marketplace, lo que refleja la preferencia de los sellers por un modelo de fulfillment que reduce consistentemente los tiempos de entrega a la mitad, en comparación con los envíos que no son de WFS.

A medida que el surtido sigue diversificándose y aumenta la participación de los sellers, WFS sigue siendo esencial para mantener la calidad operativa que esperan los clientes, especialmente a medida que crecen el volumen de referencias y la actividad de los sellers. El desempeño de la red de logística de WFS sigue reforzando la confianza, impulsando la conversión y amplificando el impacto de nuestras iniciativas omnicanal más amplias.

La experiencia del cliente en el centro

La satisfacción del cliente sigue siendo uno de los indicadores de éxito más sólidos de WFS. Al aprovechar nuestra red logística, rutas de entrega optimizadas e inversiones continuas en automatización, el servicio ofrece una experiencia fluida que reduce la fricción y fortalece la lealtad.

En 2025, WFS representó el 37% de los pedidos del Marketplace, lo que refleja su creciente influencia y su papel en la mejora de los tiempos de entrega y la calidad general del cumplimiento. Estas mejoras, junto con nuestros esfuerzos por integrar modelos mejorados de análisis de datos y conocimiento del cliente, guían nuestra toma de decisiones y nos ayudan a anticiparnos a las necesidades cambiantes.

12%
de crecimiento de WFS en 2025.

Al ampliar continuamente nuestra base tecnológica y fortalecer la colaboración entre las operaciones de Marketplace y los equipos de cadena de suministro y tecnología, WFS está posicionada para seguir siendo una piedra angular del ecosistema omnicanal de Walmart en 2025 y más allá.



Nuestro Negocio

Prioridades de Negocio

- EDLP
- Disponibilidad
- Aceleración del eCommerce
 - Ventaja Estructural
 - eCommerce
 - On Demand
- Catálogo Extendido

Valor Financiero

Valor Compartido

Anexos

Descargas