




WALMEX DAY 2021 – Ecosistema de Soluciones Financieras

 <p>Walmart México y Centroamérica</p> <h1>WALMEX day 2021</h1> <p>18 de febrero de 2021</p>	
<p>La fecha de la junta es 18 de Febrero de 2021. La junta del día de hoy se grabará y estará disponible en www.walmex.mx</p> <p>El contenido de estas presentaciones es propiedad de Wal-Mart de México S.A.B. de CV, y está destinado para el uso de los accionistas de la compañía y de la comunidad inversionista. De ninguna manera deben de ser reproducidas.</p> <p>Las presentaciones de esta junta pueden contener ciertas referencias sobre el desempeño futuro de Wal-Mart de México S.A.B. de CV, y deben ser consideradas como estimaciones de buena fe realizadas por la compañía.</p> <p>Estas referencias solo reflejan las expectativas de la Administración y están basadas en datos actuales disponibles. Los resultados reales siempre estarán sujetos a eventos futuros, riesgos e incertidumbres que pueden impactar el desempeño de la compañía.</p>	
 <p>Walmart México y Centroamérica</p> <h1>ECOSISTEMA DE SOLUCIONES FINANCIERAS</h1> <p>Blas Caraballo Soluciones Financieras</p> <p>Febrero 18, 2021</p>	<p>BLAS CARABALLO:</p> <p>Buenos días mi nombre es Blas Caraballo y gracias por acompañarnos en esta sesión.</p> <p>Quiero contarles de mi trayectoria profesional: hace 14 años que estoy trabajando en la industria de eCommerce en México y los últimos 11 en temas de fintech y pagos digitales específicamente.</p> <p>Para mí es un honor poder participar en construir el Walmart de los próximos años, donde el ecosistema de soluciones financieras es prioritario y estratégico.</p>
<p>Una ambición de conectar con nuestros clientes de forma digital</p>  <p>Diagram illustrating digital connection with customers through various channels: mobile app, social media, in-store, and pharmacy.</p>	<p>En 2019, compartimos con ustedes nuestra ambición de conectar de forma digital con nuestros clientes para poder conocerlos mejor, y de esta manera también, atenderlos mejor.</p> <p>Con ese objetivo en mente, lanzamos Cashi como un producto mínimo viable y durante más de un año probamos diferentes funciones, como pago de mercancías en tienda o pago de servicios.</p>

Aprendizajes de Cashi

- ✓ Pago de mercancía **en tienda**
- ✓ Pago de **servicios**
- ✓ **Recargas** móviles
- ✓ **Membresías** digitales



A pesar de ser un producto simple, aprendimos mucho sobre lo que nuestros clientes buscan y valoran en este tipo de productos.

La prueba con Cashi nos confirmó la necesidad que nuestros clientes tienen de servicios financieros de bajo costo y mayor flexibilidad.

En México, solo alrededor de 54 millones de adultos cuentan con acceso a algún producto financiero, y el porcentaje de hombres supera al de mujeres.

Posicionados de forma única para convertirnos en un ecosistema de soluciones financieras líder en México



- 2,634 Tiendas
- 28,000 Cajas
- 5.0M Clientes diarios
- 85M Visitas mensuales en línea
- 4 Plataformas de eCommerce

Vemos una clara necesidad en la industria y en nuestros clientes y creemos que nuestros activos nos posicionan de manera única para crear un ecosistema financiero líder en México.

Tenemos más de 2,600 tiendas en el país en la cuales un promedio de 5.0 millones de clientes nos visitan cada día.

Recientemente modernizamos nuestros casi 28,000 puntos de venta. Ahora contamos con tecnología flexible que nos permite habilitar la lectura de códigos QR y adaptarnos de manera mucho más rápida a las necesidades de nuestros clientes.

Contamos con su confianza. Ellos conocen nuestras marcas que los han acompañado durante toda su vida.

En 2020 nos enfocamos en construir cimientos



- TALENTO
- TECNOLOGÍA
- DATA

Con los aprendizajes que Cashi nos dejó, en 2020 nos enfocamos en construir los cimientos que nos permitirán escalar el producto.

Reunimos un equipo de expertos, con muchos años de experiencia en el desarrollo de pagos digitales, carteras digitales y productos financieros, en México y otros países.

También avanzamos en la implementación de tecnología. Contratamos un equipo de desarrolladores basados en Walmart Labs en India.

Además, construimos capacidades de análisis de datos para entender mejor a nuestros usuarios.

Empezamos a combinar Cashi con otras verticales del ecosistema. Por ejemplo, hoy nuestros clientes pueden hacer recargas de tiempo aire de BAIT desde Cashi, sin necesidad de ir a la tienda.

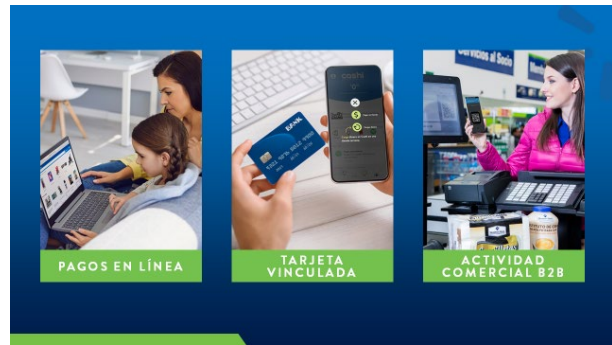
SOLUCIONES FINANCIERAS

Proveer **soluciones financieras digitales** para ayudar a las familias mexicanas a vivir mejor

Cada vertical tiene un rol específico en el ecosistema y la combinación de estas verticales, ancladas en el negocio omnicanal, es lo que hace único al ecosistema Walmex.

Nuestro rol es proveer soluciones financieras digitales para que las familias mexicanas puedan vivir mejor.

En los próximos 18 meses, nos vamos a enfocar en construir productos que faciliten la inclusión financiera de nuestros clientes.



Tenemos algunos lanzamientos para 2021 que van a ser muy bien recibidos por nuestros usuarios.

1. Queremos que nuestros clientes disfruten de una experiencia totalmente **contactless** al visitar nuestras tiendas, permitiéndoles que puedan pagar a través de Cashi, con sus tarjetas de crédito, débito, vales e incluso saldo de efectivo.
2. Vamos a habilitar Cashi para que nuestros clientes que no cuentan con un instrumento financiero, puedan pagar en nuestras **plataformas en línea**. Esto va a ser un gran habilitador para la venta omnicanal.
3. Lanzaremos un módulo de **dispersiones para negocios** y proveedores, a través del cual van a poder distribuir recursos por medio de Cashi, directamente a los usuarios. Imagínense que un proveedor quiere hacer una campaña promocional o quiere ofrecer algún descuento. A través de Cashi podrá hacerlo de una forma direccionada y eficiente, y los clientes a su vez se van a ver muy beneficiados.



Para agregar más funcionalidades y valor al producto, próximamente vamos a habilitar un circuito abierto mediante una alianza estratégica con una institución financiera de primer orden.

De esta forma, nuestros clientes tendrán acceso a una cuenta bancaria que les permitirá, entre otras cosas, enviar y recibir dinero, tanto en México como en el extranjero y acceder a crédito al consumo.

Mensajes principales

- Tenemos la ambición de crear un **ecosistema de soluciones financieras líder**
- Estamos **posicionados** de forma **única**
- Estamos **construyendo los cimientos** para ir más rápido en el futuro

Estoy muy entusiasmado por la oportunidad que tenemos enfrente.

Para finalizar, quiero destacar los mensajes principales:

1. Tenemos la ambición de crear un ecosistema de servicios financieros líder en México.
2. Nuestros activos y capacidades nos posicionan de forma única para lograrlo.
3. Estamos construyendo las capacidades necesarias para crecer de forma acelerada en el futuro.

Muchas gracias