



BEATRIZ NÚÑEZ

Buenos días a todos, soy Beatriz Nuñez, Líder de nuestra Oficina de Crecimiento

Como Gui ya mencionó, hemos estado trabajando para CONVERTIRNOS en el ECOSISTEMA PREFERIDO de nuestros clientes.

Estamos acelerando el acceso a beneficios que se refuerzan mutuamente para que nuestros clientes vivan mejor.

Como ya sabemos, el core de nuestro negocio son nuestras tiendas. Como mencionó Gui, hemos evolucionado de proporcionar acceso a los productos en los anaqueles a proporcionar acceso a los servicios en el ecosistema.

Todos los días, 5 millones de clientes vienen a nuestras tiendas y visitan nuestros sitios de *eCommerce*, por eso siguen siendo nuestro catalizador para el crecimiento, y junto con las soluciones proporcionadas por cada vertical estamos construyendo el ecosistema preferido para nuestros clientes.

Nuestro ecosistema está impulsado por las necesidades de nuestros clientes. Nos centramos en ellos para encontrar soluciones que resuelvan esas necesidades a través de beneficios interconectados y reforzados que nos entregan oportunidades de negocio exponenciales.

Este trayecto refleja cómo nuestros clientes pueden descubrir las verticales de nuestro ecosistema, y cada una de ellas servirá como punto de entrada, dando a nuestros clientes acceso sin fricciones a todos los beneficios, productos y servicios que ofrecemos.

Esto lo van a poder vivir en su visita a las tiendas más tarde.

En 2022, las verticales de nuestro ecosistema entregaron resultados sólidos, y estamos seguros de su potencial de crecimiento.





Comencemos platicando sobre el crecimiento de **BAIT, nuestra vertical MVNO (Operador Móvil Virtual) de Conectividad**

Ya escucharon previamente que, en México, la conectividad representa una necesidad básica en el gasto de las familias, que sigue creciendo. Más del 30% de las familias mexicanas aún no tienen acceso a conectividad. Con BAIT seguimos reforzando nuestra propuesta de valor al cliente al ofrecer la mejor conectividad al mejor precio y recompensar a nuestros clientes con megas por sus compras para ayudarlos a vivir mejor.

En menos de 2 años, Bait ha alcanzado:

- 5.6 millones de usuarios activos
- Y 7.8 millones de usuarios totales

Estamos ofreciendo soluciones de conectividad que van más allá del precio, incluyendo teléfonos celulares, crédito, conectividad móvil, para el hogar y portátil, reforzando los beneficios con el resto de las verticales de nuestro ecosistema. De nuevo, es un círculo virtuoso que construye TRÁFICO y CRECIMIENTO.

En 2023, seguiremos con crecimiento acelerado en Bait.



Nuestro Ecosistema no solamente es *B2C*, sino también *B2B*, otro buen ejemplo de los resultados en 2022 es **Walmart Connect, nuestro negocio de publicidad y medios de retail.**

Estamos impulsando las ventas de los anunciantes, al mismo tiempo que mejoramos la experiencia de nuestros clientes al comunicarles los beneficios de nuestros productos y darles la oportunidad de obtener más valor por su dinero

Hemos establecido alianzas relevantes con nuestros socios comerciales, mientras ayudamos a las marcas a conectarse con nuestros clientes de forma recurrente y significativa y de manera omnicanal. En 2022:

- Duplicamos las marcas con las que trabajamos. Cerca de 400 grandes compañías confiaron en nosotros y llevamos a cabo más de 4,500 campañas omnicanales en conjunto.
- Ya estamos ofreciendo Walmart Connect a nuestros *sellers* del *Marketplace*. Este servicio tiene un alto potencial de crecimiento que además será impulsado por la aceleración del *Marketplace* como mencionaron Dolores e Ignacio.
- Nuestros resultados han sido impulsados por la innovación, tecnología y altos márgenes de negocio.
- Estamos apalancando las soluciones de tecnología y data más avanzadas, como: AdServer, búsquedas sponsoradas, nuestro más reciente lanzamiento, DSP (Demand Side Platform) y también estamos evolucionando a una señalización digital en las tiendas.
- Tenemos un negocio de publicidad de más de \$2,000 millones de pesos con un alto margen.

Walmart Connect ya es una de las empresas de medios más importantes de México y estamos creciendo más rápido que la mayoría de ellas.

En 2023, seguirá siendo un motor de ganancias clave y un habilitador para un ecosistema sustentable.

Les quiero contar como estamos creando nuestra solución de Salud.

Todo empieza por entender las necesidades de nuestros clientes, déjenme compartirlles nuestros principales hallazgos:

- Actualmente, más de 25 millones de mexicanos tienen una enfermedad crónica, y la población continúa envejeciendo.
- 14 millones de personas han sido diagnosticadas con diabetes, y esta enfermedad, que es la segunda causa de muerte en nuestro país.
- Aunque el 93% de nuestra población tiene acceso a los servicios públicos de salud. Desafortunadamente México tiene una de las inversiones más bajas en salud pública.
- Por último, el 85% de nuestra población no puede considerar recibir atención en el sector privado debido a los altos costos.

Escuchamos estas necesidades de nuestros clientes, decidimos lanzar nuestra membresía de salud que se apalanca de nuestras tiendas, de nuestras casi 1,500 farmacias y los 500 consultorios.

Por \$30 pesos al mes, nuestros clientes pueden tener acceso a un servicio médico remoto ilimitado 24/7, servicios de nutrición, ambulancia en caso de emergencia, descuentos en especialistas, 5% de descuento en nuestras farmacias, además de consultas en nuestros consultorios médicos.

Buscamos cumplir con la ambición de proporcionar acceso a soluciones confiables de salud primaria al mejor precio apalancando nuestra infraestructura omnicanal y la proximidad a nuestros clientes. En 2022, entregamos acceso a soluciones de salud a más de 1M de pacientes, sin considerar los clientes de farmacia.

En 2023 queremos desarrollar salud como una vertical sólida todavía esta en etapas muy tempranas, pero sabemos lo importante que puede ser para nuestros clientes.

Y apenas estamos comenzando...

Ahora Marcelino nos hablará de las oportunidades a las que estamos dando acceso en términos de Servicios Financieros dentro de nuestro ecosistema



MARCELINO HERRERA VEGAS

Buenos días, mi nombre es Marcelino Herrera Vegas, todos me conocen como Mache, y es un placer estar, HOY, aquí, con todos ustedes.

Recientemente me uní a Walmart, y estoy muy contento con la oportunidad de CONTRIBUIR al desarrollo de esta vertical TAN relevante para nuestro ecosistema y nuestros clientes.





Permítanme comenzar por confirmar nuestras prioridades para Servicios Financieros.

Como platicamos el año pasado, y siendo CONSISTENTES con nuestra estrategia, nos centraremos en 3 pilares para impulsar nuestra ambición:

- CASHI, nuestra cartera digital
- REMESAS
- Y Soluciones de Crédito

Durante el 2022, hemos APRENDIDO del negocio, TENEMOS el talento y los socios CORRECTOS...

Ahora, estamos LISTOS para crecer.

El acceso a servicios financieros es un punto de dolor para nuestros clientes

Inclusión Financiera en México

- Solo 54 M de adultos tienen acceso a productos financieros
- Solo la mitad cuenta con un crédito formal
- 11 M de personas reciben remesas

Walmart México y Centroamérica

A pesar de los muchos participantes en la industria financiera, seguimos viendo PUNTOS de dolor que podemos solucionar para nuestros clientes.

Uno de los MÁS importantes es proporcionar "ACCESO" a la economía digital, lo que se traduce en nuevas oportunidades para participar en OTRAS soluciones financieras.

En cuanto a las estadísticas:

- Solo 54 millones de los adultos mexicanos tienen ACCESO a productos financieros, representando aproximadamente 65% de la población adulta, muchos de los cuales, ya son clientes nuestros.
- ...y solo la MITAD de ellos, tienen una solución de crédito formal
- Adicionalmente, 11 millones de personas reciben remesas, PRINCIPALMENTE en efectivo, llegando a 5 millones de hogares. Las remesas son la nómina MÁS grande del país.

Al apalancar servicios financieros para ofrecer soluciones a nuestros clientes, aceleraremos nuestro crecimiento

Resultados 2022

cash
Cartera Digital

Cobra Envíos de Dinero
Remesas

LLÉVATELO AHORA
¡PÁGALO DESPUÉS!
Soluciones de Crédito

Walmart México y Centroamérica

¿Y QUÉ hicimos para reducir estos dolores?

En Cashi, nos centramos en MEJORAR la propuesta de valor del producto.

Para remesas, el enfoque estuvo en AMPLIAR nuestra red de pago y FACILITAR la operatoria.

Y en Soluciones de Crédito, mejoramos la oferta multi-producto para que MÁS clientes pudieran acceder a ellas.



Ahora, permítanme profundizar en cada uno de los pilares.

Nuestra visión es que Cashi sea "LA cartera" del cliente, donde él o ella tenga todos sus productos financieros, como en una cartera física...

Durante el año pasado, nuestras prioridades se centraron en:

- TRABAJAR en la nueva apariencia de la aplicación.
- Habilitarla como método de pago para *ECOMMERCE*.
- Y dar acceso, POR PRIMERA VEZ, a nuestros clientes no bancarizados, a las promociones de eventos como el Fin Irresistible, a los que antes, SÓLO se accedía con una tarjeta bancaria.

¿En qué estamos trabajando?

- En construir una mayor integración con el RESTO del ecosistema.
- En SIMPLIFICAR la experiencia del usuario.



Y seguiremos buscando convertir a Cashi en una CARTERA OPEN LOOP

Esto va a permitir que nuestros clientes puedan:

- Abrir una CUENTA DIGITAL.
- Tener MÁS formas de gestionar su dinero, aprovechando la red de Walmex para RECIBIR, ENVIAR, DEPOSITAR y RETIRARLO.
- Recibir remesas DIGITALES para utilizarlas dentro Y fuera del ecosistema de Walmex.
- Y más opciones que disponibilizaremos a futuro.



Permítanme pasar al SEGUNDO pilar, las REMESAS. Como mencioné hace unos minutos, las remesas son el MAYOR ingreso de divisas al país. Esta entrada de dinero, juega un papel MUY relevante para las familias MEXICANAS Y DE CENTROAMÉRICA, que son sensibles al precio.

Durante 2022 nos centramos en:

- Habilitar el servicio en TODOS los puntos de venta en tiendas, para que podamos apalancar nuestra presencia física en el país,
- y... ESTANDARIZAR los procesos de recolección y servicio, para que podamos proporcionar la MEJOR experiencia a nuestros clientes.

¿En qué estamos trabajando?

- En habilitar CASHI como método de cobro de remesas, para que podamos INCORPORAR algunos de estos recursos a la economía digital,

- Continuaremos APALANCÁNDONOS en nuestros activos *core*.
- Y nos enfocaremos en los TRES pilares para impulsar el crecimiento.

DÉJENME terminar diciendo que estoy MUY honrado de ser parte de esta emocionante oportunidad que tenemos por delante.

GRACIAS a todos por su atención.

Le paso la palabra a BETTY para concluir nuestra presentación.

Gracias Marcelino.

Ahora pueden ver que **el poder real se encuentra en las conexiones**, en 2023, nuestro ecosistema seguirá evolucionando, hemos establecido objetivos ambiciosos para este año, sabemos que al apalancar el *core* de nuestro negocio, reforzar los beneficios de nuestras verticales entre sí y al entregar valor a nuestros clientes podremos alcanzar estos objetivos.

Los mantendremos informados del avance que tengamos y de cada hito que logremos. Como siempre, seremos muy disciplinados, y guiados por nuestro modelo ágil de trabajo, lanzaremos *MVPs*, iteraremos y mejoraremos para proporcionar el servicio que nuestros clientes necesitan, desean y merecen.

Como mexicana, estoy muy orgullosa de las oportunidades que Walmex está ofreciendo a las familias mexicanas y de Centroamérica, y el impacto que les podemos entregar.

Muchas gracias por estar aquí hoy, fue muy agradable verlos a todos y poder contarles tan buenas noticias sobre nuestro Ecosistema.

Ahora los dejo con Pilar que les dará las instrucciones para las visitas a tiendas.

