



Mayo 2025

WALMART INC. ANÁLISIS FINANCIERO AÑO FISCAL 2025 (ENERO 2024 A ENERO 2025)





**CONOCE NUESTRA
OFERTA ACADÉMICA.**

ÍNDICE.

Tema	Página
Conozca la oferta académica de Zumma LC&S.	3
Prólogo	5
Cómo operó Walmart, Inc. en el año fiscal 2025?	6
Walmart, Inc. y la competencia. Estrategia Corporativa.	7
Factores de riesgo en Walmart, Inc.	8
Riesgos de mercado en Walmart, Inc.	9
Análisis del balance general consolidado de Walmart inc.	10
Análisis del estado de resultado de Walmart, Inc.	12
Ingresos desagregados en Walmart, Inc.	13
Análisis del flujo de efectivo consolidado de Walmart, Inc.	14
Subsidiarías relevantes de Walmart, Inc.	16
Descargo de responsabilidad.	18
Acerca de Zumma LC&S.	19

PRÓLOGO.

El presente informe analiza el desempeño financiero y estratégico de Walmart Inc. durante el ejercicio fiscal cerrado en enero de 2025, dentro de un contexto global caracterizado por la transformación acelerada de los modelos de consumo, la presión inflacionaria y la evolución constante del ecosistema digital. A lo largo de este periodo, Walmart reafirmó su posición como uno de los principales minoristas a nivel mundial, operando a través de una red de más de 10,750 tiendas y plataformas de comercio electrónico en 19 países. La estrategia de crecimiento de la compañía, definida como “people-led, technology-powered omni-channel retailer”, ha permitido integrar eficazmente las operaciones físicas y digitales, fortaleciendo su oferta a consumidores cada vez más exigentes. Entre los ejercicios fiscales 2023, 2024 y 2025, las ventas de Walmart Inc. mostraron variaciones anuales de 6.7%, 6.1% y 5.0%, respectivamente, reflejando una desaceleración gradual que evidencia la complejidad creciente del entorno de consumo global.

En términos financieros, Walmart reportó ingresos totales de \$681,000 millones al cierre de 2025, con un crecimiento sólido respecto a los \$648,125 millones de 2024. El margen bruto se expandió a 24.86%, mientras que la utilidad operativa ascendió a \$29,348 millones y la utilidad neta atribuible a los accionistas alcanzó \$19,436 millones, mostrando un incremento interanual del 25.3%. Este desempeño positivo fue impulsado por un enfoque disciplinado en la gestión de costos, un crecimiento sostenido en el canal eCommerce —que generó aproximadamente \$79,300 millones en Walmart U.S.— y una expansión notable en las líneas de negocio de Grocery y Health and Wellness. A nivel de balance general, Walmart fortaleció su estructura patrimonial, cerrando 2025 con activos totales de \$260,823 millones y un patrimonio atribuible a los accionistas de \$97,421 millones, acompañado de una mejora en su perfil de liquidez y apalancamiento.

La estrategia de asignación de capital continuó enfocándose en inversiones estratégicas, con gastos de capital por \$23,783 millones destinados a la modernización de tiendas, centros de distribución y tecnología. Walmart también sostuvo un programa robusto de retorno de capital a los accionistas mediante dividendos por \$6,688 millones y recompras de acciones por \$4,494 millones. Estas decisiones de inversión y retorno se alinean con los objetivos de largo plazo delineados en el informe de gestión, donde la compañía busca consolidar un ecosistema omnicanal integrado, ampliar su participación en servicios de publicidad, financieros y de salud, y continuar mejorando la productividad de su plataforma operativa a nivel global.

En el desglose de los ingresos, Walmart U.S. consolidó su liderazgo en la categoría de Grocery, que generó \$276,003 millones en ventas, mientras que Health and Wellness mostró un crecimiento acelerado, alcanzando \$62,092 millones en el año. Las operaciones internacionales también registraron avances significativos, destacando el crecimiento en México, Centroamérica y China.

Carlos Pastor
Zumma LC&S
Mayo 2025

Cómo operó Walmart, Inc en el año fiscal 2025?.

Walmart Inc. estructura su modelo de negocio bajo una estrategia definida como “people-led, technology-powered omni-channel retailer”, lo cual refleja su propósito de integrar armónicamente sus tiendas físicas, plataformas de comercio electrónico y servicios complementarios para atender de forma eficiente y accesible las necesidades de los consumidores. Esta visión es fundamental para entender la magnitud de su operación global, que cada semana atiende aproximadamente a 270 millones de clientes a través de más de 10,750 tiendas y múltiples sitios de comercio electrónico distribuidos en 19 países . El foco estratégico de Walmart se basa en cuatro pilares: facilitar la vida diaria a familias ocupadas, operar con disciplina financiera, reforzar una cultura organizacional ágil y digital, y convertir la confianza en una ventaja competitiva sostenible. Todo ello se articula sobre sus filosofías de “Everyday Low Price” (EDLP) y “Everyday Low Cost” (EDLC), principios que guían la promesa de ofrecer precios consistentemente bajos y controlar rigurosamente los costos para trasladar los ahorros al consumidor .

La compañía se organiza en tres segmentos principales: Walmart U.S., Walmart International y Sam’s Club U.S., cada uno de los cuales contribuye de manera diferenciada a los resultados operativos consolidados. Durante el ejercicio fiscal 2025, Walmart reportó ingresos totales de \$681.0 mil millones, de los cuales \$674.5 mil millones provinieron de ventas netas, reforzando el peso dominante de su actividad comercial tradicional . La evolución histórica del grupo revela una trayectoria de expansión continua desde sus orígenes en 1945, pasando por hitos como la apertura de su primer Sam’s Club en 1983, la creación de su primer supercentro en 1988 y la diversificación hacia el mercado internacional en 1991. Desde entonces, Walmart ha consolidado su presencia global, realizando adquisiciones estratégicas como Flipkart y PhonePe en India para reforzar su ecosistema digital .

Un aspecto clave de la estrategia actual de Walmart es la profundización de su modelo omni-channel, el cual combina su vasta red de tiendas físicas con capacidades de comercio electrónico robustas, apoyadas en una logística altamente eficiente. Actualmente, la compañía cuenta con más de 8,000 ubicaciones de recogida y entrega en todo el mundo, y ha impulsado iniciativas como Walmart+, su programa de membresías que ofrece beneficios exclusivos en compras, entrega y servicios financieros . Adicionalmente, Walmart diversifica su fuente de ingresos más allá de la venta de bienes físicos, expandiendo servicios como publicidad digital, marketplaces para terceros, servicios de fulfillment y productos financieros. Esta estrategia busca no solo capturar mayores márgenes en servicios de valor agregado, sino también fortalecer su relación con el cliente en todos los puntos de contacto, consolidando un ecosistema de lealtad que abarque desde la adquisición de productos hasta servicios complementarios .

Walmart, Inc. y la competencia. Estrategia Corporativa.

El apartado dedicado a la competencia en el reporte anual de Walmart 2025 describe un entorno operativo altamente dinámico y complejo para la compañía. Walmart reconoce que enfrenta competencia no solo de minoristas tradicionales de tiendas físicas, sino también de actores de comercio electrónico, empresas de modelo omnicanal, plataformas de social commerce, estaciones de gasolina, clubes de membresía, supermercados, droguerías, tiendas de descuento, tiendas de especialidad y operadores de servicios financieros y de salud. Esta amplia variedad de competidores implica que la batalla competitiva no se libra únicamente en términos de precio, sino también en conveniencia, surtido, calidad, experiencia de compra y velocidad de entrega, tanto en canales físicos como digitales.

El análisis que realiza la compañía subraya que el éxito competitivo de Walmart depende en gran medida de su capacidad para operar en diferentes formatos en ubicaciones estratégicas y de ofrecer una experiencia omnicanal centrada en el cliente. Reconoce que cada uno de los mercados donde participa es altamente competitivo y que la aparición de nuevos modelos de negocio, así como el ingreso de competidores bien financiados, continúa intensificando las presiones competitivas. En este contexto, Walmart identifica que algunos de sus competidores poseen ventajas tales como una mayor trayectoria histórica en ciertos sectores, un reconocimiento de marca más fuerte, bases de clientes más consolidadas o una mayor capacidad de negociación con proveedores, elementos que podrían traducirse en mejores condiciones comerciales y mayores recursos para innovación.

Frente a esta realidad, Walmart define su estrategia competitiva basándose en varios pilares fundamentales. La empresa continúa apoyándose en su política de precios bajos diarios (EDLP) y su filosofía de bajo costo diario (EDLC) como ejes para generar confianza y lealtad del consumidor. Además, enfatiza su oferta omnicanal que incluye en algunos mercados opciones como recogida y entrega de productos el mismo día, buscando ofrecer flexibilidad y conveniencia. Paralelamente, Walmart expande su ecosistema a través de servicios complementarios en áreas como publicidad digital, marketplaces, fulfillment, servicios financieros y de salud. Esta expansión no solo permite capturar nuevas fuentes de ingresos, sino también reforzar la relación con el cliente al ofrecer soluciones integrales. En suma, el apartado “Competencia” expone de manera clara que la ventaja competitiva de Walmart no puede descansar únicamente en precios bajos, sino que debe apoyarse en la innovación continua, la expansión de su ecosistema de servicios y una ejecución disciplinada en todos los puntos de contacto con el consumidor.

Factores de riesgo en Walmart Inc.

El apartado de factores de riesgo en el informe anual de Walmart detalla los varios desafíos estratégicos que enfrenta la compañía en su entorno operativo global. Uno de los riesgos más destacados se centra en la ejecución de su estrategia omnicanal, particularmente en la expansión de su negocio de comercio electrónico y en el uso de tecnologías emergentes como la inteligencia artificial. Walmart reconoce que el éxito de su enfoque depende de su capacidad para integrar eficazmente las tiendas físicas, las plataformas digitales y los servicios de valor agregado en una experiencia fluida para el cliente. La falta de ejecución exitosa en estas iniciativas podría deteriorar su posición competitiva y afectar negativamente sus ventas y resultados financieros. Asimismo, la compañía alerta sobre el costo elevado y los riesgos de no alcanzar los beneficios esperados de sus inversiones en eCommerce, automatización y talento tecnológico.

Otro riesgo relevante identificado es la dificultad de anticipar y responder a los cambios en las tendencias de consumo. Walmart destaca que su éxito depende de prever con precisión las preferencias de los clientes y ajustar su oferta de productos y servicios en consecuencia. La incapacidad de adaptarse a estos cambios podría impactar negativamente su reputación y desempeño comercial. Además, la compañía reconoce que su exposición pública en temas sociales, de diversidad e iniciativas ESG (Enviromental, Social, Governance) puede generar reacciones adversas de distintos grupos de interés, afectando su imagen y lealtad de clientes o empleados. La complejidad de operar en un entorno socialmente sensible y dinámico añade una capa de vulnerabilidad a su reputación corporativa.

La competencia intensa representa otro riesgo sustancial para Walmart. La empresa enfrenta una presión creciente no solo de otros minoristas tradicionales y operadores de clubes de membresía, sino también de plataformas digitales, redes sociales y nuevos modelos de negocio omnicanal bien financiados. Walmart advierte que sus competidores pueden ser más ágiles en innovación tecnológica o tener ventajas en costos y relaciones con proveedores. La consolidación de jugadores en el sector retail también intensifica la rivalidad y puede afectar su participación de mercado. Una respuesta lenta o ineficaz a estos cambios competitivos podría afectar seriamente su desempeño financiero.

En cuanto a los riesgos macroeconómicos, Walmart enfatiza que factores como inflación persistente, alzas en los precios de energía, fluctuaciones cambiarias, cambios fiscales y reducción del ingreso disponible del consumidor podrían impactar negativamente el comportamiento de compra, alterar el mix de productos vendidos y presionar sus márgenes. La compañía también advierte que la debilidad económica de sus proveedores podría traducirse en escasez de productos o en mayores costos de adquisición, afectando su cadena de suministro y estructura de costos.

Dentro de los riesgos operacionales, Walmart identifica como un riesgo significativo los posibles impactos de pandemias o crisis sanitarias futuras, que podrían alterar los patrones de consumo, afectar su cadena de suministro y elevar costos operativos. Además, los desastres naturales, el cambio climático, conflictos geopolíticos y eventos catastróficos como huracanes, inundaciones, guerras o disturbios sociales son reconocidos como amenazas que podrían interrumpir su cadena de abastecimiento, dañar infraestructura clave y deteriorar su desempeño financiero. Eventos recientes, como los impactos de huracanes en el sureste de

Estados Unidos, son ejemplos de vulnerabilidad, aunque no afectaron materialmente los resultados consolidados en el año fiscal 2025.

Walmart también destaca riesgos asociados a su base de proveedores. La dependencia de proveedores nacionales e internacionales, expuesta a factores como inestabilidad política, problemas laborales, escasez de materias primas o desastres naturales, puede afectar la disponibilidad, calidad y costos de los productos comercializados. Las tensiones comerciales, los cambios en políticas arancelarias y las restricciones al comercio internacional también representan amenazas directas a su modelo de abastecimiento global.

En relación a la calidad y seguridad de los productos, la compañía identifica riesgos derivados tanto de su oferta directa como de su marketplace de terceros. Walmart podría enfrentar responsabilidad legal, sanciones regulatorias o daños reputacionales si los productos comercializados, directa o indirectamente, no cumplen estándares de calidad o seguridad. La falta de control absoluto sobre los vendedores terceros en su plataforma digital agrega un nivel adicional de complejidad y exposición legal en este frente, en un contexto regulatorio aún en evolución respecto a la responsabilidad de las plataformas.

Finalmente, Walmart reconoce que su dependencia de sistemas tecnológicos robustos para gestionar transacciones y operaciones críticas es otro riesgo latente. Amenazas como ciberataques, interrupciones en los sistemas, fallas en el procesamiento de pagos o vulnerabilidades en la infraestructura tecnológica podrían afectar sus operaciones, la confianza de sus clientes y su posición competitiva. A medida que avanza en su transformación digital, la seguridad y resiliencia de sus sistemas de información se convierten en factores estratégicos fundamentales para proteger su operación global.

Riesgos de mercado en Walmart, Inc.

En el apartado correspondiente a los riesgos de mercado, Walmart expone su sensibilidad frente a variaciones en tipos de interés, tasas de cambio de divisas y precios de mercancías. La compañía señala que su estrategia de gestión financiera está orientada a limitar la exposición a estos riesgos, utilizando instrumentos derivados exclusivamente con fines de cobertura y no con propósitos especulativos. Esta política subraya un enfoque prudente de administración financiera, en línea con su escala operativa global y su necesidad de preservar estabilidad en costos y resultados.

Respecto a la exposición a las tasas de interés, Walmart informa que mantiene una combinación de deuda fija y variable, aunque la mayor parte de su financiamiento es a tasa fija. Este perfil limita su sensibilidad a cambios en las tasas de interés de corto plazo. Para evaluar el riesgo residual, la empresa utiliza análisis de sensibilidad, estimando que un incremento de 100 puntos base en las tasas de interés de mercado tendría un efecto no significativo en su gasto financiero anual. Esto refleja una estructura de capital sólidamente protegida contra shocks abruptos en el costo de financiamiento.

En cuanto al riesgo cambiario, Walmart resalta que sus operaciones internacionales generan exposición a fluctuaciones en los tipos de cambio, particularmente en mercados como México, Chile, China, Canadá y Centroamérica. La compañía gestiona parte de este riesgo a través de coberturas financieras, aunque aclara que no cubre de manera sistemática todos los

flujos de caja en moneda extranjera. La sensibilidad calculada para las operaciones de conversión indica que una depreciación del 10% de las monedas extranjeras relevantes frente al dólar estadounidense podría tener un impacto negativo moderado sobre los ingresos y la utilidad neta consolidados. Sin embargo, el efecto sería relativamente contenido debido a la diversificación geográfica y a estrategias de localización de costos en cada mercado.

Finalmente, Walmart también reconoce un riesgo relacionado con la volatilidad en precios de mercancías clave, particularmente en productos agrícolas, combustibles y materiales utilizados en operaciones logísticas. Aunque la empresa señala que históricamente ha podido gestionar estas fluctuaciones a través de ajustes en precios de venta, estrategias de abastecimiento diversificado y contratos de compra a largo plazo, persiste un nivel de exposición inherente a cambios abruptos en precios de insumos. Este riesgo, si bien no cuantificado de forma precisa en el reporte, podría impactar márgenes operativos en ciertos períodos si las condiciones de mercado no permiten trasladar los aumentos de costos al consumidor final.

Análisis del balance general consolidado de Walmart Inc. (US\$ millones)

Al cierre del ejercicio fiscal de enero de 2025, el balance consolidado de Walmart Inc. muestra una evolución positiva en su estructura financiera, reflejando un crecimiento de los activos totales hasta alcanzar los \$260,823 millones, frente a los \$252,399 millones reportados al cierre de enero de 2024. Dentro del activo corriente, se observa un aumento relevante en las cuentas por cobrar netas, que pasaron de \$8,796 millones a \$9,975 millones, así como en los inventarios, que crecieron de \$54,892 millones a \$56,435 millones, acompañando el crecimiento operativo del negocio y una mayor gestión de inventarios para responder a la demanda omnicanal. Por otro lado, el efectivo y equivalentes de efectivo se redujeron de \$9,867 millones a \$9,037 millones, evidenciando el efecto de mayores inversiones en expansión de activos fijos y retornos de capital a los accionistas.

El activo a largo plazo también se fortaleció, especialmente por el incremento en propiedad, planta y equipo neto, que pasó de \$110,810 millones a \$119,993 millones, impulsado por inversiones estratégicas en modernización de tiendas, automatización de centros de distribución y ampliación de capacidades digitales. Los activos de arrendamiento operativo y financiero se mantuvieron estables, lo cual refleja un nivel de control sostenido sobre los compromisos de renta de largo plazo.

En lo que respecta a los pasivos, el total de pasivos corrientes aumentó de \$92,415 millones a \$96,584 millones, destacando el incremento en cuentas por pagar de \$56,812 millones a \$58,666 millones, consistente con el crecimiento de inventarios y los acuerdos de pago con proveedores. A nivel de deuda, los préstamos a corto plazo subieron significativamente de \$878 millones a \$3,068 millones, mientras que la deuda a largo plazo disminuyó de \$36,132 millones a \$33,401 millones, evidenciando una estrategia de amortización parcial de pasivos financieros. Esta combinación sugiere un perfil de deuda más manejable y enfocado en la preservación de la flexibilidad financiera de la compañía.

El patrimonio de los accionistas registró una expansión importante, pasando de \$90,349 millones en 2024 a \$97,421 millones en 2025, impulsado principalmente por la acumulación

de utilidades retenidas que ascendieron de \$89,814 millones a \$98,313 millones. Si bien se observa una ampliación de las pérdidas en otros resultados integrales, debido en gran parte a impactos por conversión de moneda extranjera, el fortalecimiento neto del patrimonio confirma que Walmart mantiene su capacidad de generación de valor en un entorno de alta complejidad económica.

En términos de indicadores financieros, el índice de liquidez general de Walmart en 2025 fue de 0.95 veces, calculado como el cociente entre activos corrientes por \$91,276 millones y pasivos corrientes por \$96,584 millones, mientras que en 2024 había sido de 0.98 veces, al dividir activos corrientes de \$90,015 millones entre pasivos corrientes de \$92,415 millones. Esta ligera disminución en la liquidez general refleja principalmente el crecimiento en obligaciones de corto plazo respecto del activo corriente disponible.

Respecto al índice de liquidez ácida, que excluye inventarios de los activos corrientes, en 2025 se situó en 0.36 veces, tomando como numerador los activos corrientes ajustados (\$91,276 millones menos \$56,435 millones) y como denominador los pasivos corrientes (\$96,584 millones). Para 2024, este indicador fue de 0.38 veces, considerando activos corrientes ajustados de \$90,015 millones menos \$54,892 millones sobre pasivos corrientes de \$92,415 millones. La leve disminución en este indicador refuerza la lectura de que la liquidez inmediata de Walmart sigue siendo relativamente baja, típica en negocios minoristas de alta rotación de inventarios.

Finalmente, el indicador de endeudamiento patrimonial, medido como la razón entre la suma de pasivos corrientes y deuda a largo plazo respecto al patrimonio, fue de 1.33 veces en 2025, resultante de sumar pasivos corrientes por \$96,584 millones más deuda de largo plazo por \$33,401 millones, dividido entre el patrimonio de \$97,421 millones. En 2024, dicho indicador había sido de 1.42 veces, resultado de la suma de pasivos corrientes (\$92,415 millones) y deuda de largo plazo (\$36,132 millones) sobre patrimonio (\$90,349 millones). Esta mejora en el apalancamiento relativo sugiere que Walmart ha fortalecido su estructura de capital, reduciendo su dependencia de financiamiento externo y apuntalando su solidez financiera de largo plazo .

Balance_Consolidado_de_Walmart_Inc_-_Comparativo_2025_vs_2024

Concepto / año fiscal	2025 (millones de US\$)	2024 (millones de US\$)
Total de activos corrientes	\$79,458	\$76,877
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$9,037	\$9,867
Cuentas por cobrar, netas	\$9,975	\$8,796
Inventarios	\$56,435	\$54,892
Total de activos no corrientes	\$169,547	\$162,384
Propiedad, planta y equipo, neto	\$119,993	\$110,810
Total de activos	\$260,823	\$252,399
Total de pasivos corrientes	\$96,584	\$92,415
Cuentas por pagar	\$58,666	\$56,812
Préstamos a corto plazo	\$3,068	\$878
Total de pasivos no corrientes	\$66,718	\$64,840
Deuda a largo plazo	\$33,401	\$36,132
Total de pasivos	\$163,302	\$157,255
Patrimonio atribuible a accionistas	\$97,421	\$90,349
Total pasivo y patrimonio	\$260,823	\$252,399

Análisis del estado de resultado de Walmart Inc. (US\$ millones)

Durante el ejercicio fiscal terminado el 31 de enero de 2025, Walmart Inc. reportó ingresos totales de \$680,985 millones, lo que representa un incremento del 5.1% respecto a los \$648,125 millones obtenidos en 2024 . Este crecimiento refleja la consolidación de la estrategia omnicanal de la compañía, el fortalecimiento de su presencia digital y el crecimiento de servicios complementarios como Walmart Connect, todo dentro de un entorno competitivo que se mantuvo retador, pero donde la empresa logró ganar participación de mercado en varias geografías clave. El costo de ventas en 2025 ascendió a \$511,753 millones frente a \$490,142 millones en 2024, mostrando un aumento consistente con la expansión del volumen de negocio, aunque con una mejora relativa en el control de costos.

La utilidad operativa alcanzó los \$29,348 millones en 2025, comparado con \$27,012 millones en 2024, lo que refleja un crecimiento del 8.6%. Esta evolución positiva se explica por el apalancamiento operativo logrado sobre una mayor base de ventas, junto con eficiencias en

gastos de operación, ventas, generales y administrativos. La utilidad neta consolidada atribuible a Walmart ascendió a \$19,436 millones en 2025, frente a \$15,511 millones en el ejercicio previo, lo que implica un crecimiento de 25.3%. Este resultado muestra no solo una expansión del negocio en términos de ventas, sino también una mejora significativa en rentabilidad neta, apoyada en una mejor disciplina financiera, una gestión efectiva de los gastos no operativos y un impacto favorable de la tasa impositiva efectiva, elementos que también se discutieron en el análisis de gestión (Item 7).

En términos de indicadores de rentabilidad, el margen bruto, fue de 24.86% en 2025 y de 24.36% en 2024, evidenciando una mejora de 50 puntos base. El costo de ventas como porcentaje de los ingresos totales fue de 75.14% en 2025 frente al 75.64% registrado en 2024, confirmando que Walmart logró una mejor gestión de sus costos directos. El margen operativo ascendió a 4.31% en 2025, superior al 4.17% reportado en 2024, indicando un fortalecimiento en la capacidad de generar utilidades a partir de las operaciones básicas. Finalmente, el margen neto, se ubicó en 2.85% en 2025 comparado con 2.39% en 2024, mostrando una mejora sustancial de 46 puntos base en la rentabilidad final de la compañía.

Estado_de_Resultados_Consolidado_de_Walmart_Inc__ -

Concepto / año fiscal	2025 (millones de US\$)	2024 (millones de US\$)
Ingresos Totales	\$680,985	\$648,125
Costo de Ventas	\$511,753	\$490,142
Utilidad Bruta	\$169,232	\$157,983
Gastos de Venta, Generales y Administrativos	\$139,884	\$130,971
Utilidad Operativa	\$29,348	\$27,012
Otros Gastos e Ingresos, Neto	\$144	\$421
Gasto por Intereses, Neto	\$1,961	\$2,228
Utilidad antes de Impuestos	\$27,531	\$24,763
Gasto por Impuestos sobre la Renta	\$8,088	\$7,252
Utilidad Neta Consolidada	\$19,443	\$17,511
Utilidad Neta Atribuible a Walmart	\$19,436	\$15,511

Ingresos desagregados en Walmart Inc. (US\$ millones y % de participación)

El análisis de los ingresos desagregados de Walmart Inc. entre los ejercicios fiscales cerrados en enero de 2025 y enero de 2024 evidencia un comportamiento de crecimiento moderado y diferenciado entre las principales líneas de negocio y regiones geográficas. En el segmento Walmart U.S., la categoría de Grocery se mantuvo como el principal motor de ingresos, alcanzando \$276,003 millones en 2025 frente a \$264,210 millones en 2024, reflejando un

crecimiento constante impulsado por la fortaleza del consumo en productos de alta rotación y por estrategias de precios competitivos. Esta categoría siguió capturando una porción creciente de las ventas totales, consolidándose como un ancla estratégica dentro del portafolio general de la compañía.

Dentro de la categoría de General merchandise, se observó una leve contracción, con ventas de \$113,921 millones en 2025 frente a \$113,985 millones en 2024. Esta disminución marginal sugiere que las presiones sobre el gasto discrecional de los consumidores continuaron durante el año, en un contexto de inflación moderada y de cambio de prioridades hacia bienes esenciales. En contraste, Health and wellness mostró un crecimiento robusto, incrementando sus ventas de \$54,898 millones en 2024 a \$62,092 millones en 2025. Este avance refleja la creciente demanda de servicios de farmacia, medicamentos, y productos de bienestar, así como la expansión de Walmart en la provisión de servicios relacionados con la salud. La categoría Other, que incluye servicios complementarios como combustible y otros ingresos, también registró un incremento, alcanzando \$10,399 millones en 2025 frente a \$8,845 millones en 2024.

En Walmart International, las operaciones también mostraron un crecimiento generalizado. México y Centroamérica consolidaron su posición como la región internacional más importante, con ventas de \$51,970 millones en 2025 frente a \$49,726 millones en 2024, impulsadas por la expansión de tiendas y la continua adopción del canal eCommerce. Canadá incrementó sus ventas hasta \$23,035 millones en 2025 desde \$22,639 millones en 2024, mientras que China mostró un crecimiento notable, pasando de \$17,011 millones en 2024 a \$19,975 millones en 2025, reflejando una recuperación progresiva en el consumo interno. La categoría Other, que agrupa otros mercados internacionales, también creció, alcanzando \$26,905 millones en 2025 frente a \$25,899 millones en 2024. El canal eCommerce continuó su expansión acelerada, con ingresos estimados en \$79.3 mil millones para Walmart U.S. en 2025, frente a \$65.4 mil millones en 2024, confirmando el fortalecimiento del modelo omnicanal como eje estratégico de crecimiento.

Análisis del flujo de efectivo consolidado de Walmart Inc. (US\$ millones)

Durante el ejercicio fiscal terminado en enero de 2025, Walmart Inc. reportó un flujo neto de efectivo proveniente de actividades operativas de \$36,443 millones, superior a los \$35,726 millones generados en el ejercicio de 2024. Esta evolución positiva en el flujo operativo refleja el sólido crecimiento de la utilidad neta consolidada, que pasó de \$16,270 millones a \$20,157 millones, y una mayor contribución de partidas no monetarias como la depreciación y amortización, que ascendieron a \$12,973 millones en 2025 frente a \$11,853 millones en 2024. Además, Walmart mostró mejoras en la gestión de capital de trabajo, con un incremento neto de cuentas por pagar de \$3,228 millones, aunque la acumulación de inventarios representó una salida de efectivo de \$2,755 millones, en contraste con el efecto positivo registrado en 2024. Estas dinámicas de capital de trabajo son coherentes con el crecimiento en volumen de operaciones y la estrategia de reforzar inventarios estratégicos en categorías de alta rotación y productos clave para su propuesta omnicanal.

En cuanto a las actividades de inversión, Walmart utilizó \$21,379 millones en 2025, un nivel casi idéntico al registrado en 2024 cuando invirtió \$21,287 millones. Esta estabilidad refleja

un enfoque disciplinado en asignación de capital, priorizando proyectos estratégicos de infraestructura física, automatización, expansión de eCommerce y mejoras tecnológicas. Particularmente en 2025, las inversiones en propiedad, planta y equipo se elevaron a \$23,783 millones, evidenciando el impulso decidido a fortalecer su plataforma logística y operativa global, tal como se destacó en el plan de largo plazo expuesto en el Item 7, donde Walmart reafirma su estrategia de construir un ecosistema omnicanal integrado, con capacidades en tienda, entrega y recogida mejoradas, así como mayores oportunidades de ingresos a través de nuevos negocios como publicidad, fintech y salud.

Respecto a las actividades de financiamiento, Walmart desembolsó \$14,822 millones en 2025, cifra superior a los \$13,414 millones de 2024 . Esta utilización neta refleja la continuidad en su política de retorno de capital a los accionistas, que incluye recompras de acciones por \$4,494 millones y pago de dividendos por \$6,688 millones en el año. A diferencia de 2024, cuando la empresa había emitido \$4,967 millones en deuda de largo plazo, en 2025 no se realizaron nuevas emisiones, lo que denota un compromiso explícito de la administración con la disciplina financiera y el desapalancamiento progresivo, manteniendo un perfil de riesgo conservador, como se establece dentro de sus objetivos estratégicos a largo plazo.

El saldo final de efectivo y equivalentes de efectivo de Walmart al cierre de enero de 2025 fue de \$9,536 millones, ligeramente inferior a los \$9,935 millones reportados en enero de 2024 . Esta variación refleja la combinación de un sólido flujo de efectivo operativo, una inversión intensiva en crecimiento estratégico y un retorno de capital constante a los accionistas. A pesar de la disminución marginal en el saldo de caja, Walmart conservó niveles de liquidez robustos, consistentes con su objetivo de mantener flexibilidad financiera suficiente para sostener inversiones futuras, enfrentar eventuales disrupciones de mercado y fortalecer su ecosistema omnicanal.

En síntesis, el análisis del flujo de efectivo de Walmart para 2025 confirma que la compañía logró financiar internamente su estrategia de expansión y diversificación, sin comprometer su posición financiera ni su disciplina de capital. Esta capacidad se alinea con la estrategia de largo plazo, que se basa en acelerar el crecimiento omnicanal, expandir negocios complementarios de alta rentabilidad como publicidad digital y servicios financieros, fortalecer su propuesta de valor en salud y bienestar, y mejorar continuamente la productividad de su plataforma operativa, todo ello bajo un marco de retorno de capital disciplinado y sostenibilidad financiera sólida.

Flujo_de_Efectivo_Consolidado_de_Walmart_Inc__ - _Comparativo_2025_vs_2024

Concepto	2025 (millones de US\$)	2024 (millones de US\$)
Flujo neto de efectivo por actividades de operación	36443	35726
Flujo neto de efectivo por actividades de inversión	-21379	-21287
Flujo neto de efectivo por actividades de financiamiento	-14822	-13414
Efecto de tipo de cambio en efectivo	-641	-355
Cambio neto en efectivo y equivalentes	-399	1670
Efectivo y equivalentes al inicio del año	9935	8265
Efectivo y equivalentes al final del año	9536	9935

Subsidiarías relevantes de Walmart Inc.

Subsidiarias_Significativas_de_Walmart_Inc_

Subsidiaria	País de Constitución o Incorporación	Porcentaje de Propiedad	Nombre Comercial
Wal-Mart Stores East, LP	Delaware, EE. UU.	100%	Walmart
Wal-Mart Stores Texas, LLC	Delaware, EE. UU.	100%	Walmart
Wal-Mart Property Company	Delaware, EE. UU.	100%	N/A
Wal-Mart Real Estate Business Trust	Delaware, EE. UU.	100%	N/A
Sam's West, Inc.	Arkansas, EE. UU.	100%	Sam's Club
Sam's East, Inc.	Arkansas, EE. UU.	100%	Sam's Club
Sam's Property Company	Delaware, EE. UU.	100%	N/A
Sam's Real Estate Business Trust	Delaware, EE. UU.	100%	N/A
Wal-Mart de México, S.A.B. de C.V.	México	71%	Walmex
Wal-Mart Canada Corp.	Canadá	100%	Walmart
Flipkart Private Limited	Singapur	84%	Flipkart
Walmart Chile S.A.	Chile	100%	Walmart Chile
Massmart Holdings Ltd.	Sudáfrica	100%	Massmart

CONCLUSIÓN.

El ejercicio fiscal 2025 confirma que Walmart Inc. ha mantenido su capacidad de adaptación y ejecución estratégica en un entorno global caracterizado por complejidad creciente en los hábitos de consumo, presiones macroeconómicas y transformación tecnológica. La empresa logró sostener un crecimiento de ingresos del 5.0% durante el año, complementando una trayectoria que, entre los ejercicios fiscales 2023 y 2025, mostró tasas de expansión anuales de 6.7%, 6.1% y 5.0%, respectivamente. Estos resultados evidencian tanto la resiliencia de su modelo operativo como la intensificación de los desafíos asociados a la desaceleración progresiva en el crecimiento del consumo, especialmente en categorías de bienes discrecionales.

Desde una perspectiva financiera, Walmart fortaleció sus indicadores clave de rentabilidad y eficiencia. El margen bruto se expandió a 24.86%, mientras que el margen operativo y el margen neto mejoraron a 4.31% y 2.85%, respectivamente, en comparación con los niveles del ejercicio previo. La utilidad neta atribuible a los accionistas creció en un 25.3%, alcanzando \$19,436 millones, impulsada por el control riguroso de costos, una expansión disciplinada de sus plataformas omnicanal y el fortalecimiento de segmentos estratégicos como Health and Wellness y Grocery. La estructura financiera de la compañía también se consolidó, con una mejora en el perfil de endeudamiento y el fortalecimiento de su patrimonio a \$97,421 millones, factores que garantizan la sostenibilidad de su estrategia de largo plazo.

El manejo del flujo de efectivo durante 2025 refuerza la imagen de una organización financieramente sólida y disciplinada. Walmart generó \$36,443 millones en flujo neto de actividades operativas, destinando \$23,783 millones a inversiones estratégicas y manteniendo un programa consistente de retorno de capital a los accionistas, a través de \$6,688 millones en dividendos y \$4,494 millones en recompras de acciones. A pesar de estos desembolsos, la compañía mantuvo un nivel saludable de efectivo disponible, cerrando el ejercicio con \$9,536 millones. Esta gestión equilibrada entre expansión, innovación y retorno de capital refleja el compromiso de Walmart con la creación de valor sostenible en el tiempo.

En conclusión, el desempeño de Walmart en el ejercicio fiscal 2025 reafirma la robustez de su modelo de negocio y la efectividad de su visión estratégica de largo plazo. La combinación de crecimiento constante en sus principales líneas de productos, expansión acelerada en el canal eCommerce, disciplina financiera y fortalecimiento de su infraestructura operativa coloca a la compañía en una posición favorable para enfrentar los retos del futuro. A medida que el entorno competitivo y tecnológico evoluciona, Walmart demuestra que su capacidad de adaptación, su foco en la eficiencia operativa y su estrategia de integración omnicanal seguirán siendo los principales pilares de su liderazgo en el comercio global.

Atentamente,
Carlos Pastor.
Zumma LC&S

Datos tomados de Walmart Inc. Investors Relations.
(<https://stock.walmart.com/sec-filings/annual-reports>)
Texto desarrollado con IA(*) y revisado por Zumma LC&S.
Somos Zumma LC&S y ESAN Perú para Centroamérica.
carlos.pastor@zummalcs.com
jandres@zummalcs.com
jackiedechacon@zummalcs.com
www.zummalcs.com
(*) Inteligencia Artificial.



Descargo de responsabilidad.

Este informe es exclusivamente informativo y no constituye asesoramiento financiero, legal, fiscal o de inversión. La información se basa en datos públicos y análisis objetivos, pero no se garantiza su precisión, integridad o adecuación. Las decisiones de inversión deben tomarse con la asesoría de un profesional calificado. Ni el autor ni su organización son responsables por pérdidas derivadas del uso de este informe. Invertir en mercados financieros conlleva riesgos, incluyendo la pérdida total del capital invertido.

ACERCA DE ZUMMA LC&S

Somos una firma centroamericana dedicada a brindar servicios con valor agregado en la región a través de dos columnas: Formación Ejecutiva (Learning) - Consulting & Sustainability.

Zumma LC&S se formó el 3 de octubre de 2022 en El Salvador, sin embargo sus accionistas tienen mas de 25 años de experiencia en el sector de clasificación de riesgo para empresas de diferentes sectores que participan o no en el mercado de capitales. Formación Ejecutiva en Alianza con ESAN Graduate School of Business (ESAN). ESAN se ubica dentro del TOP 7 para América Latina en el Ranking de la Revista América Economía. Igualmente ESAN ocupa el 1er puesto en el ranking para Perú en el prestigioso QS World University Rankings. En el año 2024 Zumma LC&S continuó ampliando su red de alianzas y firmo un acuerdo de cooperación con la empresa Personaz, firma con amplia experiencia internacional en consultoría relacionada con sistemas de sostenibilidad, doble materialidad, certificaciones GRI (Global Reporting Initiative).





Mayo 2025

WALMART INC. ANÁLISIS FINANCIERO AÑO FISCAL 2025 (ENERO 2024 A ENERO 2025)