

a) FACTORES DE RIESGO

A continuación, se describen los factores que pudieran afectar significativamente el desempeño, la situación financiera y/o los resultados de operación del Grupo Bimbo, así como aquellos que pudieran influir en el precio de sus valores.

Riesgos Relacionados con el Negocio, la Industria y el Abasto

Incrementos en precios y carencia de ciertos insumos de producción, combustibles y energéticos podrían incrementar los costos del Grupo

El Grupo adquiere grandes cantidades utilizadas de materia prima, tales como harina de trigo, aceites y grasas comestibles, azúcar, huevo y plásticos usados en los empaques de sus productos. Los precios de dichas materias primas están sujetos a fluctuaciones. Asimismo, el Grupo se encuentra expuesto a cambios en el precio de las gasolinas, mismos que se ven reflejados en sus costos de empaque y transporte. Los precios de las materias primas, otros materiales y energía pueden fluctuar debido a condiciones difíciles de prever, entre las cuales se encuentra la competencia global por recursos, fluctuaciones en el tipo de cambio, condiciones climáticas (incluyendo los efectos del cambio climático), consumo, industria o la demanda de inversión en materia prima, cambios en el comercio, políticas gubernamentales, fuentes alternativas de energía y los programas agrícolas gubernamentales. No se puede asegurar que las fluctuaciones antes mencionadas no tendrán un efecto adverso en su desempeño financiero o que se podrá transmitir el efecto del incremento de los costos a los consumidores.

Asimismo, el Grupo también depende de diversos combustibles y servicios para llevar a cabo sus operaciones. Por ejemplo, sus instalaciones usan gas natural, gas licuado y electricidad para operar. Por otra parte, las operaciones de distribución requieren el uso de gasolina y diésel para entregar los productos. Estos combustibles y servicios están también sujetas a la fluctuación de precio. El incremento en el precio de las materias primas, energía y otros insumos pueden afectar materialmente el costo de sus operaciones, incluyendo la producción, transporte y distribución sus productos y, tener un efecto negativo adverso y material en el negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas.

Para asegurar el abasto, el Grupo celebra contratos de cobertura de trigo, gas natural y otros insumos para mitigar el riesgo a la volatilidad de precios. No obstante, dichos contratos podrían causar que se paguen precios más altos por dichas materias primas que los que estarían disponibles en el mercado, afectando al Grupo de forma adversa y significativa.

El Grupo podría no ser capaz de alcanzar sus metas de ahorros en costos y ciertas eficiencias operativas derivadas de iniciativas de reducción de costos

El éxito del Grupo depende en parte de su capacidad para lograr ser un productor de bajo costo en una industria altamente competitiva. Continuamente se realizan inversiones en sus

operaciones con el fin de mejorar las plantas de producción y reducir los costos de operación. A este respecto, podría enfrentar problemas operativos al llevar a cabo cambios importantes en la producción, suministro o logística, y dichos cambios, así como su incapacidad de lograr reducciones de costos y eficiencias planeados, podrían tener un efecto negativo adverso en el negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas.

La competencia podría afectar el negocio, condición financiera, resultados de las operaciones y perspectivas del Grupo

La industria de panificación es altamente competitiva y un incremento en el nivel de competencia podría afectar la participación de mercado del Grupo o forzar a reducir los precios de sus productos o a incrementar los gastos de promoción, lo cual podría afectar de forma adversa el negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas. Las presiones competitivas podrían también restringir su capacidad para incrementar precios, incluso en respuesta a incrementos en los costos de materias primas y otros costos. La competencia se basa en la calidad de los productos, precio, servicio al cliente, reconocimiento de marca y lealtad, actividades de promoción eficaces, acceso a puntos de venta y espacio de anaquel, así como en la capacidad para identificar y satisfacer las preferencias de los consumidores.

Cualquier reducción en los ingresos por ventas como resultado de un incremento en el nivel de la competencia podría afectar negativamente el margen de utilidad y, si los volúmenes de ventas no compensan cualquier reducción en los márgenes, se podría tener una afectación significativa adversa.

El Grupo compite con grandes compañías nacionales e internacionales, productores de alimentos de consumo tradicionales locales, operadores regionales de menor tamaño, cadenas de autoservicio, tiendas con áreas de productos propios o con productos de marca privada, así como con compañías de alimentos diversificadas. En particular, la competencia contra los productos de marca propia podría tener un impacto negativo en el negocio de Grupo Bimbo. En la mayoría de las categorías de productos del Grupo, Grupo Bimbo enfrenta competencia basada en marcas y precio. Los productos de Grupo Bimbo deben brindar mayor valor y/o calidad a sus consumidores que las alternativas, particularmente durante períodos de incertidumbre económica. Los consumidores no pueden comprar productos de Grupo Bimbo si las diferencias relativas en valor y/o calidad entre sus productos y los de marca propia cambian a favor de los productos de sus competidores o si los consumidores perciben tal cambio. Si las preferencias de los consumidores cambian a productos de marca privada, entonces Grupo Bimbo podría perder participación de mercado, experimentar volúmenes de ventas más bajos o necesitar cambiar su mezcla de productos a ofertas de márgenes más bajos, lo que podría tener un efecto material en su negocio, condición financiera, resultados de operaciones y perspectivas.

En distintos grados, sus competidores podrían tener ventajas competitivas en ciertos productos o regiones, así como mayores recursos financieros. El Grupo espera seguir enfrentando una fuerte competencia en los mercados en los que opera y anticipa que los competidores actuales o futuros podrían expandir sus líneas de productos y su presencia geográfica. El Grupo podría no estar en condiciones de competir exitosamente con estas compañías.

Ocasionalmente, el Grupo enfrenta presión de precios en algunos de los mercados en los que participa como resultado de actividad promocional y de precios de sus competidores, lo cual podría incrementar debido al exceso en la capacidad de la industria. Como resultado de lo anterior, podría tener que reducir los precios de algunos de sus productos para responder a las presiones competitivas y mantener su participación de mercado. Dichas presiones podrían impedir que incrementen precios como resultado de incrementos en los costos de las materias primas y otros costos. Adicionalmente, sus competidores podrían incrementar su posición competitiva mediante la introducción de nuevos productos o productos competitivos, la mejora en sus procesos productivos o el crecimiento en su capacidad de producción. Si Grupo Bimbo no es capaz de mantener su estructura de precios y mantener iniciativas similares a las de sus competidores, su negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas podrían verse afectados de forma adversa y significativa.

La reputación de las marcas y otros derechos de propiedad industrial del Grupo son clave para su negocio

La mayoría de las ventas del Grupo deriva de ventas de productos ofrecidos bajo sus propias marcas. Sus marcas, nombres comerciales y otros derechos de propiedad intelectual son activos fundamentales para su negocio. Mantener la reputación de sus marcas es esencial para atraer y mantener clientes, consumidores y colaboradores y es crucial para su éxito futuro. Si el Grupo no es capaz de mantener la reputación de sus marcas, podría sufrir una afectación adversa y significativa en su negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas. Dichas situaciones incluyen, entre otras, el manejo de conflictos de interés potenciales, incumplimiento de requisitos legales y regulatorios, condiciones de seguridad en sus operaciones, aspectos éticos, lavado de dinero, investigaciones antimonopolio y otras investigaciones gubernamentales que afecten al Grupo o a sus socios comerciales, privacidad, mantenimiento de registros, prácticas de venta y comercialización y la identificación adecuada de los riesgos legales, reputacionales, crediticios, de liquidez y de mercado inherentes a su negocio.

Las principales marcas del Grupo están registradas en los países en las que las usa. A pesar de que el Grupo pretende hacer valer sus derechos de propiedad industrial contra violaciones de terceros, sus acciones podrían no ser eficaces para evitar la imitación de sus productos o para prevenir que terceros intenten obstaculizar las ventas de sus productos argumentando que los productos del Grupo violan sus derechos. En adición, las autoridades en determinadas jurisdicciones en las que el Grupo opera pueden no ser tan eficientes para reconocer y ejercer en tiempo sus derechos (que podría tener como consecuencia la afectación en la reputación de sus marcas). Si un competidor viola las marcas del Grupo, podría ser costoso hacer valer sus derechos y distraer recursos que de otra forma utilizaría para operar y desarrollar su negocio. Aun cuando Grupo Bimbo pretende defender activamente sus derechos de propiedad industrial, podría no ser capaz de hacerlo, lo cual podría afectarle de forma adversa y significativa su negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas. La falta en la obtención o debida protección de sus derechos de propiedad intelectual, o cualquier cambio significativo en ley o cambios que amenacen con devaluar o afectar la protección legal de sus derechos de propiedad intelectual, podrían afectar su competitividad y dañar de forma material su negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas.

Ver sección “2. La Compañía – b) Descripción del Negocio – iv) Patentes, Licencias, Marcas y Otros Contratos”.

El Grupo debe aprovechar el valor de sus marcas para competir con marcas alternativas de bajo costo

En casi todas las categorías de sus productos, el Grupo compite con productos de marcas de bajo costo. Los productos del Grupo deben proporcionar un valor y calidad superior al de las otras marcas, especialmente durante periodos de incertidumbre económica. Los consumidores del Grupo podrían no adquirir los productos si la diferencia en el valor o la calidad entre los productos del Grupo y los productos de otras marcas cambian en favor de los competidores del Grupo, o si los consumidores perciben ese tipo de cambio. Si los consumidores optan por adquirir productos de otras marcas de bajo costo, la participación en el mercado o los volúmenes de venta del Grupo podrían disminuir, lo cual podría afectar las ventas, situación financiera y resultados de operación del Grupo.

Regulaciones existentes o futuras en materia de etiquetado de los productos

La legislación de algunos países en los que opera el Grupo, incluyendo los Estados Unidos, requiere que los productos del Grupo incluyan etiquetas con ciertas advertencias e información nutricional. Durante el tercer trimestre de 2020 entraron en vigor reglas en materia de etiquetado en México, las cuales establecen un sistema de etiquetado frontal de advertencia y aplicarán a prácticamente todos los productos del Grupo. La finalidad de dichas reglas es informar al consumidor si los productos exceden ciertos límites nutrimentales máximos. Las reglas de etiquetado se implementarán en tres etapas, desde octubre de 2020 y hasta octubre de 2025. Dichas reglas establecen que los productos alimenticios no podrán incluir dentro de sus etiquetas imágenes de personajes, dibujos, celebridades, regalos, ofertas, juguetes o concursos que tengan como objeto fomentar su consumo, lo cual podría afectar las ventas, situación financiera y resultados de operación del Grupo.

La incapacidad para anticipar cambios en las preferencias de los consumidores o mejorar el portafolio de productor del Grupo podría resultar en menor demanda de sus productos

Las preferencias en el consumo cambian en el tiempo y el éxito del Grupo depende en parte de su capacidad de mantener la demanda del consumidor por sus productos mediante la identificación y satisfacción de necesidades constantes, los gustos, tendencias y hábitos de salud de los consumidores para estar en posición de ofrecerles productos que satisfagan sus preferencias. Cambios en dichas preferencias, junto con la falta de capacidad de anticipar, identificar o reaccionar ante dichos cambios, podrían disminuir la demanda de los productos del Grupo, lo cual podría afectarle en sus negocios, situación financiera, resultados de operación y perspectivas. En particular, la demanda de los productos del Grupo podría verse afectada por la popularidad de ciertas tendencias, tales como dietas bajas en carbohidratos y por preocupaciones respecto de los efectos en la salud de contenido de grasas transgénicas, azúcar, harina refinada y gluten. Asimismo, el Grupo

podría no ser capaz de introducir rápidamente nuevos productos para satisfacer la demanda de los consumidores. Las preferencias de los consumidores podrían cambiar en el futuro como consecuencia de diversos factores difíciles de predecir, tales como cambios en las tendencias demográficas, regulaciones gubernamentales (incluyendo regulaciones presentes o futuras relacionadas con requisitos de etiquetado), condiciones climáticas, preocupaciones sobre aspectos nutricionales o de seguridad alimentaria o cambios en las condiciones económicas. Aun cuando la experiencia del Grupo le ha dado un entendimiento sólido de los mercados en los que opera, el Grupo no puede predecir las preferencias y necesidades de sus consumidores actuales o potenciales con absoluta certeza. El Grupo comercializa productos en diversos países y los consumidores de dichos países tienen gustos y preferencias propias (mismas que el Grupo podría ser incapaz de identificar oportunamente).

El éxito del Grupo depende en parte de su capacidad de mejorar su portafolio de productos mediante la adición de nuevos productos innovadores en categorías de alto crecimiento y rentabilidad, así como de incrementar su participación de mercado en sus líneas de productos existentes. La introducción de nuevos productos o ampliación de los existentes requiere un proceso de investigación y desarrollo extensivo, así como de iniciativas de comercialización. Si los nuevos productos desarrollados por el Grupo no satisfacen las preferencias de los consumidores, el retorno de dicha inversión en dicho nuevo producto podría ser menor al esperado y la estrategia del Grupo para incrementar sus ventas netas y utilidades podría no ser exitosa, afectándole de forma adversa y significativa al negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas.

La disminución en la confianza y cambios en los hábitos de los consumidores podrían afectar adversamente el negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas del Grupo

El Grupo está expuesto a diversos factores políticos, económicos y sociales en México y en los países en los que opera que están fuera de su control y que podrían afectar adversamente la confianza y hábitos de los consumidores. Los cambios en los niveles de salarios, tasas de interés y otros indicadores económicos, así como el efecto de la pandemia de COVID-19, entre otros, tienen un impacto directo en el ingreso y poder adquisitivo de los consumidores, así como un impacto indirecto en su confianza y hábitos de consumo, todo lo cual podría afectar adversamente el negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas del Grupo.

El Grupo podría no ser capaz de incrementar sus ingresos derivados de la venta de sus productos clave o añadir nuevos productos de alto crecimiento y rentabilidad

Los resultados futuros del Grupo dependerán, en parte, de su capacidad de incrementar los ingresos derivados de la venta de sus productos clave. Debido a que gran parte de las operaciones del Grupo están concentradas en Norteamérica, donde el crecimiento en la industria de panificación ha sido moderado en los últimos años, el éxito del Grupo depende en parte en su capacidad de mejorar su portafolio de productos mediante la introducción de nuevos y más innovadores productos, respondiendo inmediatamente a la demanda de los consumidores. El Grupo no puede asegurar que sus nuevos productos serán ampliamente aceptados por sus

consumidores. Si el Grupo no es capaz de incrementar sus ingresos derivados de la venta de sus productos clave o desarrollar nuevos productos innovadores, la rentabilidad, situación financiera o resultados de operación del Grupo podrían verse adversamente afectados.

El Grupo depende de un número limitado de clientes por ventas a través de algunos de sus canales de distribución

Las ventas a través de ciertos canales de distribución del Grupo, en particular aquellas realizadas en tiendas de autoservicio o abarrotes y a restaurantes de comida rápida, dependen de un número limitado de clientes con los cuales el Grupo no tiene contratos firmados, en virtud de que las ventas realizan a través de órdenes de compra. Normalmente, el Grupo tiene relaciones de largo plazo con dichos clientes, sin embargo, dichos clientes podrían dejar de adquirir los productos del Grupo en cualquier momento. La pérdida de clientes clave podría afectar adversa y significativamente el negocio, situación financiera o resultados de operación del Grupo.

Cualesquier interrupciones importantes o prolongadas en las panaderías y plantas de producción del Grupo podrían afectarlo negativamente

Cualquier interrupción significativa y/o prolongada en las plantas de producción ocasionada por reparaciones, mantenimiento, accidentes industriales, fallas en la maquinaria, errores humanos, supervisión de autoridades, desastres naturales o a cualquier otra circunstancia, podrían afectar negativamente las operaciones del Grupo. En particular, cualquier interrupción en sus plantas de producción podría tener como consecuencia un impacto en la capacidad del Grupo para cumplir con sus obligaciones contractuales frente a sus clientes, lo cual podría resultar en sanciones o penalidades, incluyendo la terminación anticipada por parte de los clientes. En dicho escenario, el Grupo no puede asegurar que estará en posibilidades de negociar una modificación a los contratos respectivos o la terminación de los mismos, lo cual podría afectar adversa y significativamente el negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas del Grupo.

La Compañía es una empresa tenedora de acciones que no genera utilidades directamente, sino que depende de los dividendos y, en menor medida, regalías, pagos por arrendamiento y recursos financieros de sus subsidiarias para fondear sus operaciones y pagar dividendos, en caso que así se decidiera

La Compañía es una empresa tenedora y conduce la totalidad de sus negocios a través de sus subsidiarias. La Compañía no tiene operaciones independientes o activos importantes distintos de las acciones de sus subsidiarias y cierta propiedad intelectual. En consecuencia, su capacidad para fondear sus operaciones, pagar intereses sobre su deuda y, en la medida que así se decidiera, pagar dividendos, depende principalmente de la capacidad de sus subsidiarias para generar utilidades y pagar dividendos y, en menor medida, pagar ciertas regalías y realizar ciertos pagos por arrendamiento al Grupo. Las subsidiarias de la Compañía son entidades distintas y separadas. Cualquier pago de dividendos, distribución, crédito o anticipo por parte de las subsidiarias de la Compañía está limitado por las disposiciones generales de la legislación

mexicana en materia de reparto de utilidades, incluyendo aquellas en materia de reparto de utilidades a empleados y, en algunos casos, restricciones contractuales, tales como las derivadas de los contratos de crédito de las subsidiarias de la Compañía, las cuales podrían limitar la capacidad de la Compañía de recibir dividendos de sus subsidiarias. Asimismo, conforme a la ley mexicana, las subsidiarias mexicanas solo pueden pagar dividendos (i) de sus utilidades retenidas contenidas en sus estados financieros que hayan sido aprobados por la respectiva asamblea de accionistas, (ii) después de haber aplicado todas sus pérdidas de ejercicios anteriores, y (iii) la subsidiaria respectiva haya separado el 5% de su utilidad neta de dicho ejercicio para constituir o mantener una reserva legal igual al 20% del capital social de dicha subsidiaria. Si un accionista iniciara un proceso judicial en contra de la Compañía, la ejecución de cualquier sentencia estaría limitada a los activos disponibles de sus subsidiarias. El pago de dividendos de las subsidiarias de la Compañía también depende de sus utilidades y consideraciones de negocios. Asimismo, el derecho de la Compañía para recibir activos de cualquiera de sus subsidiarias como resultado de la insolvencia o liquidación de la misma, en su carácter de accionista, dependerá de los derechos de los acreedores de cada una de sus subsidiarias. Cualquier cambio adverso en la situación financiera o resultados de operación de las subsidiarias podría afectar al negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas del Grupo.

Riesgos sanitarios y de responsabilidad en relación con la industria alimenticia podrían afectar los negocios, situación financiera y resultados de operación del Grupo

El Grupo está expuesto a riesgos que afectan a la industria alimenticia en general, incluyendo riesgos de contaminación o descomposición, preocupaciones sobre asuntos nutricionales y de salud, demandas por responsabilidad civil relacionada con defectos de sus productos, alteración de sus productos por terceros, la disponibilidad y el gasto del seguro de responsabilidad y el costo potencial y la interrupción de las retiradas de productos. El Grupo podría ser parte de demandas y procedimientos legales si se alega que el consumo de cualquiera de sus productos causa lesión, enfermedad o muerte. Una retirada de producto o una resolución adversa en contra del Grupo en cualquiera de dichos procedimientos legales podrían afectar de forma adversa su negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas. Además, los eventos de seguridad alimentaria que involucren al Grupo o a los clientes de restaurantes de servicio rápido del Grupo podrían afectar negativamente su negocio.

El uso de redes sociales a efecto de publicar quejas en contra de las compañías comprometidas en la industria alimenticia, incluyendo al Grupo, así como el uso de dispositivos celulares para capturar cualquier desviación de procesos, productos o plantas de producción, podrían afectar de forma adversa el negocio del Grupo. Como una compañía global de consumo de alimentos, el Grupo depende de la confianza de los consumidores en la calidad y seguridad de sus productos. Cualquier enfermedad o muerte relacionada con sus productos, o cualquier desviación o percepción de desviación en sus procesos, productos, o plantas de producción, podría dañar sus operaciones sustancialmente. La propagación de enfermedades transmitidas por alimentos con frecuencia está fuera del control del Grupo y no se puede saber con certeza de que nuevas enfermedades se desarrollen.

Cualquier riesgo existente o que se considere existente respecto de los productos del Grupo, incluyendo publicidad negativa respecto de dichos riesgos, podría causar desconfianza de los

consumidores y los clientes (incluyendo los clientes del Grupo en la industria de servicios de alimentos) en la seguridad y calidad de dichos productos. En los últimos años, los gobiernos en diversas jurisdicciones han hecho referencias negativas respecto de ciertos productos de algunas de las industrias en las que el Grupo participa y han amenazado en imponer impuestos que podrían afectar la demanda de los productos. Aún en el caso de que los productos del Grupo no estén contaminados, la industria podría enfrentar publicidad negativa en caso de que los productos de otros productores estén contaminados, lo cual podría resultar en una disminución en la demanda de los productos en la categoría afectada. Asimismo, la publicidad negativa respecto de la seguridad y calidad de ciertos productos alimenticios, tal como la publicidad respecto de productos que contengan ingredientes modificados genéticamente, sea o no legítima, podría persuadir a los consumidores a no adquirir los productos del Grupo o a causar problemas en la producción o distribución de los mismos.

El Grupo mantiene sistemas y políticas internas diseñadas para monitorear los riesgos de seguridad alimenticia en sus productos durante todas las etapas del proceso de producción. Sin embargo, dichos sistemas, así como sus políticas, podrían no ser eficaces para mitigar dichos riesgos. Cualquier contaminación de los productos del Grupo podría afectarle de forma adversa y significativa al negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas. Además, los clientes del Grupo en la industria de servicios de alimentos pueden tener reclamos contra el Grupo si alguno de los eventos anteriores se materializa, y si el Grupo es declarado responsable con respecto a dicho reclamo, lo cual puede afectar de manera material y adversa su negocio, situación financiera, resultados de operaciones y perspectivas.

Las operaciones del Grupo están sujetas a extensas regulaciones de calidad y seguridad

Las operaciones del Grupo, así como sus plantas de producción y otros activos y productos, están sujetos a extensas regulaciones locales y federales, reglas, reglamentos y estándares de higiene y calidad en el ámbito de seguridad de los alimentos, así como a supervisión por parte de las autoridades en cada uno de los países en los que opera en relación con el procesamiento, empaquetado, estampado, almacenamiento, distribución y publicidad de sus productos. Dichas autoridades imponen y aplican la normatividad relacionada a las operaciones del Grupo mediante el otorgamiento de licencias a sus plantas, aplicando leyes estatales y federales para ciertos productos, calificando los productos e inspeccionando los almacenes y plantas. En consecuencia, el Grupo requiere mantener diversos registros, licencias y permisos en vigencia para poder operar.

Las operaciones del Grupo en México están sujetas a diversas leyes, reglas, reglamentos, normas oficiales de higiene y calidad, así como a la supervisión de diversas autoridades, tales como la Secretaría de Salud, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios y la Secretaría de Economía, en relación con la producción, empaque, etiquetado, almacenamiento, distribución y publicidad de sus productos.

Los productos y materiales de empaque del Grupo en los Estados Unidos están regulados por la FDA, que emite normas y regula la producción, distribución y etiquetado de productos alimenticios en dicho país. Asimismo, diversos estados regulan las operaciones del Grupo en los

Estados Unidos mediante la expedición de licencias a sus plantas, haciendo exigible la normatividad federal y estatal respecto de ciertos productos alimenticios, certificando ciertos productos alimenticios, inspeccionando plantas y almacenes, regulando prácticas comerciales relacionadas con la venta de productos alimenticios e imponiendo requisitos de etiquetado en dichos productos.

Las operaciones del Grupo en Europa están sujetas a extensas regulaciones de seguridad alimenticia y procesos gubernamentales de control alimenticio en cada uno de los países en los que opera. La Regulación EC/178/2002 establece el marco legal para la unificación de criterios en material de seguridad alimenticia aplicables en la Unión Europea y todos sus países miembros han implementado dicha regulación marco en sus leyes internas. Entre algunas de las disposiciones contenidas en la Regulación EC/178/2002, se encuentra el Artículo 17, que impone la obligación a los operadores de negocios alimenticios de garantizar que sus operaciones satisfagan los requerimientos contenidos en cualesquier leyes alimenticias y obligación para verificar que se encuentran en cumplimiento con las mismas. El Artículo 18 por su parte, impone una obligación de identificación de cada parte del proceso productivo. Además de las disposiciones generales de la Regulación EC/178/2002, el Grupo está sujeto a legislación específica en materia de higiene de alimentos. Las autoridades competentes estatales y federales supervisan continuamente al Grupo. El Grupo también está expuesto a extensas regulaciones en materia de protección al consumidor y garantía de los productos.

El Grupo está sujeto a leyes y reglamentos en materia de salud, higiene y calidad que son comparables en los demás países en los que opera. Las políticas y normas gubernamentales en México, Estados Unidos y otros países en los que opera, podrían afectar negativamente el suministro, la demanda y los precios de sus productos, limitar su capacidad para llevar a cabo sus operaciones en mercados locales y de exportación y podría afectar negativamente su negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas.

Las leyes y regulaciones a las que está sujeto el Grupo, así como las interpretaciones de las mismas, pueden cambiar, en ocasiones dramáticamente, como resultado de una multiplicidad de factores fuera de su control, incluyendo acontecimientos políticos, económicos, regulatorios o sociales.

Asimismo, si el Grupo estuviere obligado a cumplir con cambios importantes en la normatividad en materia de salud, podría estar sujeto a incrementos significativos en sus costos de operación y a implementar cambios regulatorios en fechas que no pueden cumplirse sin que se generen interrupciones en sus operaciones. Un incremento en la regulación de la industria alimenticia, tales como cambios propuestos para mejorar la seguridad de los alimentos, imponer requisitos relacionados con la salud o regular ingredientes importados, podría incrementar los costos del Grupo y afectar de forma adversa su negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas.

Si se determina que el Grupo está incumpliendo con las leyes y regulaciones aplicables, podría ser susceptible de una condena para efectos de indemnización por daños y perjuicios, incluyendo multas, sanciones, terminación de licencias o permisos necesarios, o retiros de mercancía, así como potenciales sanciones penales, cualquiera de las cuales podría tener un efecto adverso y

material en su negocio. Incluso si una revisión regulatoria de las operaciones del Grupo no da como resultado dichas consecuencias, potencialmente podría crear publicidad o una percepción negativa del Grupo, lo que podría dañar su negocio o reputación y podría afectar de forma adversa los resultados de sus operaciones.

El Grupo depende de cadenas de restaurantes de comida rápida que, si tienen dificultades o les dan preferencia a productos de sus competidores, su situación financiera podría afectarse negativamente

Una parte de las utilidades del Grupo derivan de las ventas a cadenas de autoservicio y otros clientes. El Grupo vende sus productos a cadenas de autoservicio y a cadenas de restaurantes de comida rápida, tales como autoservicio e hipermercados, y a restaurantes de comida rápida tradicionales, incluyendo tiendas familiares. Dichas cadenas de autoservicio y otros clientes de la industria de los restaurantes de comida rápida a su vez venden los productos del Grupo a los consumidores finales. Una parte de sus utilidades viene del canal de distribución de comida que incluye operadores como restaurantes y máquinas expendedoras de alimentos. Un deterioro significativo en el negocio de los clientes principales del Grupo podría afectar negativamente la venta de sus productos. Asimismo, el espacio de venta de pastelería y pan está limitado y sujeto a un ambiente competitivo y otras presiones de la industria. En consecuencia, las cadenas de autoservicio y otros clientes también venden productos que compiten con los productos del Grupo por espacio en la tienda y por ser comprados por el consumidor final. Existe un riesgo que los clientes le den mayor prioridad a los productos de los competidores del Grupo o formen alianzas con ellos, o a los productos de marca privada distintos a los productos que produce el Grupo para dichas marcas. Los productos de marca privada representan una alternativa para consumidores que dan importancia al valor de los productos. Estos productos permiten a los vendedores incrementar sus ventas y márgenes de ganancia, situación que incentiva a las cadenas de autoservicio y clientes minoristas a dar preferencia a dichos productos de marca privada. No se puede asegurar que las cadenas de autoservicio y otros clientes le darán al Grupo suficiente espacio para sus productos con el objeto de crecer las ventas del Grupo. Si dichas cadenas de autoservicio y clientes ponen presión en los márgenes, dejan de comprar los productos del Grupo o dejan de apoyarlos con promociones, el Grupo podría verse afectado de forma adversa en su negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas.

Adicionalmente, otras plataformas de menudeo, tales como minoristas que ofrecen servicios por internet, aplicaciones móviles, servicios de suscripción, tiendas de descuento y tiendas de membresía, se han vuelto más frecuentes en los últimos años. Se espera que esta tendencia, alejada de las tiendas de autoservicio tradicionales, y encaminadas a dichas plataformas, continúe en un futuro. Si el Grupo no resulta exitoso en la expansión de sus ventas en canales minoristas alternativos, su negocio o estados financieros podrían verse afectados de forma adversa. Además, estos canales minoristas alternativos podrían crear una deflación del precio al cliente, lo que podría afectar las relaciones con clientes minoristas y presentar desafíos adicionales a su capacidad de incrementar los precios en respuesta al aumento de los costos de los productos. Asimismo, si estos canales minoristas alternativos tuvieran una participación de mercado significativa lejos de los minoristas tradicionales, podría repercutir en el negocio y los resultados financieros del Grupo.

Una mayor consolidación en las industrias de supermercados y minoristas de alimentos y el crecimiento de los supermercados de venta al por menor pueden afectar negativamente al Grupo

El crecimiento y la consolidación de la industria de los supermercados ha cambiado el panorama minorista de alimentos en los últimos años. Originalmente, los supermercados se destacaron vendiendo numerosos tipos de productos bajo un mismo techo, reemplazando en gran medida a las pequeñas tiendas de alimentos y otros minoristas que solo vendían un tipo de producto en particular. Con el fin de incrementar la eficiencia y mantener la competitividad, las cadenas de supermercados han comenzado a consolidarse, tendencia que ha llevado a una reducción en el número de minoristas. Además, el crecimiento acelerado de los supermercados de venta al por menor en Europa y Estados Unidos está creando un nuevo panorama competitivo para los supermercados tradicionales y los grandes minoristas. Como resultado, Grupo Bimbo y otros productores dependen cada vez más de un pequeño número de clientes para el volumen de ventas y los canales para poner sus productos a disposición de los consumidores son cada vez más limitados. A medida que el comercio minorista de alimentos continúa creciendo y consolidándose y los minoristas se hacen más grandes, los grandes clientes minoristas de Grupo Bimbo han buscado, y pueden continuar buscando en el futuro, usar su posición para mejorar su rentabilidad a través de una mayor eficiencia, precios más bajos y mayores programas promocionales financiado por sus proveedores y condiciones más favorables. Las ventas a los clientes más importantes del Grupo en términos menos favorables para el Grupo podrían afectar negativamente el negocio, la situación financiera, los resultados de las operaciones y las perspectivas del Grupo. Además, en la medida en que continúen expandiéndose los negocios de venta al por menor, es probable que la competencia basada en los precios ejerza una presión adicional sobre los márgenes del Grupo. Si Grupo Bimbo no puede utilizar su escala, experiencia en marketing, innovación de productos y posiciones de liderazgo en la categoría para responder, la rentabilidad del Grupo o el crecimiento del volumen podrían verse afectados negativamente.

Asimismo, la consolidación de los competidores del Grupo en la industria de panificación y en la industria de venta al por menor, podría hacer que sus competidores crezcan en tamaño y fuerza competitiva, afectando adversamente su negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas.

Interrupciones en la cadena de suministro o en la red de distribución podrían afectar negativamente el negocio, situación financiera, resultados de las operaciones y perspectivas del Grupo

Las operaciones del Grupo dependen de la operación continua de su cadena de suministro y red de distribución. El daño o interrupción a la capacidad de producción o distribución del Grupo debido al clima, desastres naturales, incendios, falta de electricidad, terrorismo, pandemias, huelgas, así como disputas con, o inestabilidad financiera u operacional de, sus principales proveedores, distribuidores independientes y prestadores de servicios de almacenamiento o transporte, cambios a las regulaciones de transporte, u otras razones, podrían afectar a la capacidad de producción o distribución de los productos o el cumplimiento con los compromisos del Grupo.

En la medida en que el Grupo no sea capaz de, o no sea financieramente factible, mitigar las interrupciones en la cadena de suministro o sus potenciales consecuencias, ya sea por medio de contratos, seguros o de cualquier otra forma, podría verse afectado de forma adversa, y obligado a invertir recursos adicionales para restablecer su cadena de suministro. Estos eventos podrían afectar de manera adversa y material el negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas del Grupo.

Desastres naturales y otros eventos podrían afectar negativamente las operaciones del Grupo

Desastres naturales, tales como tormentas, huracanes, terremotos e inundaciones (incluyendo aquellos eventos que resulten del cambio climático y climas extremos), podrían afectar las operaciones del Grupo, causar daños a su infraestructura o afectar adversamente a sus plantas de producción y sus procesos de distribución. Cualquiera de estos eventos podría incrementar los gastos o inversiones del Grupo, resultar en un caso de fuerza mayor al amparo de los contratos que el Grupo tiene celebrados y/o impactar las economías de los mercados afectados por dichos eventos y, en consecuencia, afectar el negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas del Grupo.

La pandemia de COVID-19 ha tenido, y probablemente seguirá teniendo, un impacto negativo en el negocio, ingresos, gastos, costos y resultados generales de operaciones y situación financiera del Grupo.

La pandemia de COVID-19 ha tenido y seguirá teniendo un impacto negativo en el negocio, ingresos, gastos, costos crediticios y resultados generales de operaciones y situación financiera del Grupo. Además, la propagación del COVID-19 y las consiguientes medidas regulatorias implementadas por los gobiernos de los países en los que opera el Grupo han provocado que modifique sus actividades comerciales, incluyendo cambios en los procedimientos de distribución y fabricación, limitación de viajes, cierre temporal de oficinas e instalaciones e implementación de trabajo remoto. Asimismo, el impacto de COVID-19 en los mercados financieros ha afectado negativamente el costo de endeudamiento, las actividades de cobertura y el acceso a capital en general, lo que podría limitar la capacidad del Grupo de obtener financiamiento en términos favorables o en lo absoluto.

Los efectos económicos negativos causados por la pandemia de COVID-19 han superado las estimaciones iniciales del Grupo. A pesar de la disponibilidad limitada de una vacuna, la pandemia de COVID-19 puede no estar completamente contenida en el futuro previsible y ciertas regiones pueden estar sujetas a un aumento en el número de personas infectadas y muertes. Aunque México, y la mayoría de los demás países en los que opera el Grupo, ya lanzó su campaña de vacunas, persisten los desafíos logísticos y de fabricación. Por lo tanto, una crisis de salud prolongada podría seguir reduciendo la actividad económica en México y los demás países en los que opera el Grupo, lo que provocaría una mayor caída del empleo, así como de la confianza entre las empresas y los consumidores. Para algunos sectores aún prevalece la incertidumbre y el fuerte aumento de las tasas de desempleo afectará a la recuperación esperada del consumo. Además, no está claro cómo el entorno empresarial macroeconómico o las normas sociales pueden verse afectados después de la pandemia. El entorno posterior al COVID-19

puede sufrir desarrollos inesperados o cambios en los mercados financieros, los entornos fiscal, tributario, laboral y regulatorio y el comportamiento de los clientes. Estos desarrollos y cambios podrían tener un impacto adverso en los resultados de operación y situación financiera del Grupo. Las incertidumbres y cambios comerciales y regulatorios continuos pueden hacer que la planificación comercial, de balance y de presupuesto a largo plazo del Grupo sea más difícil o costosa. En la medida en que el Grupo no pueda adaptarse al nuevo entorno empresarial, podría experimentar pérdidas de negocio y sus resultados de operaciones y situación financiera podrían sufrir materialmente.

La medida en que el COVID-19 pueda afectar las operaciones, liquidez, situación financiera y resultados de operaciones del Grupo dependerá de los desarrollos futuros, que incluyen, entre otros, la duración y propagación de la pandemia, su gravedad, las acciones para contener la enfermedad o tratar su impacto, y la duración, oportunidad y gravedad del impacto en los mercados financieros y la situación financiera de los clientes del Grupo y la disponibilidad de una vacuna; todos los cuales son muy inciertos y no pueden predecirse. El Grupo continuará monitoreando y evaluando de cerca la naturaleza y el alcance del impacto del COVID-19 en sus operaciones, liquidez, condición financiera, resultados de operación y prospectos. El Grupo también puede tomar acciones adicionales que alteren sus operaciones comerciales, derivado de requerimientos de las autoridades federales, estatales o locales, de los países en los que opera, o de determinaciones que realice el Grupo en el mejor interés de sus empleados, proveedores y clientes.

Las operaciones del canal de Restaurantes de Comida Rápida del Grupo están sujetas a altos estándares de operación, lo cual podría requerir que el Grupo haga importantes inversiones de capital.

Las operaciones del canal QSR están sujetas a estándares de calidad de operación extremadamente altos por parte de los clientes del Grupo, los cuales incluyen estándares relacionados a la limpieza, consistencia del producto, tiempos de entrega, prácticas de manufactura reconocidas a nivel mundial, cumplimiento de la regulación en materia alimenticia, sanitaria y de control, a nivel local (ej., un método sistemático de seguridad de productos alimenticios que haga énfasis en la prevención dentro de la planta de producción a través del análisis, inspección y seguimiento). Adicionalmente, los procesos de aprobación de clientes y posibles clientes en la rama QSR del Grupo son minuciosos y largos en aras de asegurar el cumplimiento con sus altos estándares de calidad. Es posible que se requiera que el Grupo haga inversiones significativas para lograr el cumplimiento de dichos estándares; sin embargo, no existe certeza de que el Grupo pueda llegar a convertirse en proveedor de tales clientes, de que desarrollará relaciones estrechas con dichos clientes ni que se abstendrán de adquirir productos de la competencia.

Las operaciones del Grupo podrían verse afectadas si sus proveedores no cumplen con sus compromisos puntualmente

La producción del Grupo depende de la disponibilidad de materias primas, tales como harina de trigo, aceites y grasas comestibles, azúcar y huevo, las cuales obtiene de diversos proveedores en distintos países. Aun cuando el Grupo considera que puede reemplazar a dichos proveedores,

si por cualquier razón alguno de los principales proveedores incumple o no puede seguir suministrando la materia prima debido a atrasos en su producción, incremento en la competencia de sus productos, incapacidad para cumplir con sus estándares de higiene o calidad o por cualquier otra razón, el Grupo podría enfrentar retrasos en conseguir proveedores alternos y dichos proveedores alternos podrían no poder suministrar al Grupo la materia prima en términos igual de favorables o con la misma calidad que los que suministran sus proveedores actuales. Además, en el caso que hubiere una escasez severa, los gobiernos podrían solicitar a los proveedores del Grupo que suministren la materia prima directamente a ciertos clientes, con preferencia sobre el Grupo. Cualquiera de los eventos antes mencionados podría tener como consecuencia retrasos en las operaciones del Grupo, desprestigio de sus marcas (resultando en la disminución de la demanda de sus productos) e impactos en su operación y resultados financieros.

El Grupo podría estar expuesto a responsabilidades desconocidas o contingentes relacionadas con sus adquisiciones recientes y futuras

Las adquisiciones recientes o futuras de activos o entidades por parte del Grupo podrían estar sujetas a responsabilidades desconocidas o contingentes (incluyendo la violación a leyes de lavado de dinero, competencia, anti-corrupción, fiscales o laborales) o a la falsedad de declaraciones realizadas por los vendedores, respecto de las cuales podría no tener recurso alguno, o recurso limitado, en contra de los vendedores. Aun cuando en algunas de sus adquisiciones los vendedores han convenido o podrían convenir en indemnizarle por algunos asuntos, dichas indemnizaciones podrían estar sujetas a limitaciones importantes en montos y en tiempo. En algunas adquisiciones, el Grupo no será capaz de negociar el obtener indemnizaciones. Como resultado de lo anterior, el Grupo podría no ser capaz de recuperar las pérdidas derivadas de falsedad de las declaraciones u otras contingencias de los vendedores. Asimismo, el monto total de gastos y costos en los que podría incurrir en relación con responsabilidades derivadas de adquisición de activos o entidades podría exceder los montos esperados y podría experimentar otros efectos adversos no anticipados, todo lo cual podría afectar al Grupo de forma adversa.

Las oportunidades de crecimiento del Grupo mediante adquisiciones, fusiones o alianzas podrían ser limitadas por las leyes en materia de competencia, acceso a recursos de capital y otros retos relacionados con la integración de adquisiciones significativas

El Grupo podría llevar a cabo otras adquisiciones en el futuro. El Grupo no sabe si será capaz de consumir dichas adquisiciones o integrarlas exitosamente a sus operaciones o de mantener al personal, proveedores o distribuidores independientes importantes. Además, no hay ninguna garantía de que no se presentará reclamación alguna en materia de competencia económica, respecto de sus operaciones existentes o de cualquier adquisición que lleve a cabo en el futuro. Si se presenta cualquier reclamación de esa índole, el Grupo podría estar obligado a vender o despojarse de activos importantes, o estar imposibilitado para consumir cualquier adquisición.

Su capacidad para crecer exitosamente mediante adquisiciones depende de la capacidad del Grupo para identificar, negociar, consumir e integrar adquisiciones adecuadas, así como de su capacidad para obtener el financiamiento necesario en términos aceptables para el Grupo.

Dichos esfuerzos podrían ser costosos y tomar tiempo, afectar a sus operaciones cotidianas y distraer recursos administrativos. Si el Grupo no es capaz de integrar de manera efectiva cualquier negocio adquirido, su negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas podrían verse afectados de forma adversa.

El Grupo podría no ser capaz de expandir exitosamente sus operaciones a otros mercados

De darse la oportunidad, el Grupo podría expandir sus operaciones a nuevos mercados. Cada uno de los riesgos aplicables a su capacidad para operar exitosamente en sus mercados actuales, son igualmente aplicables a su capacidad para operar exitosamente en nuevos mercados. Además de dichos riesgos, el Grupo podría no tener el mismo nivel de conocimiento de las dinámicas y condiciones de dichos nuevos mercados, lo cual podría afectar negativamente su capacidad de crecimiento u operación en dichos mercados. El Grupo podría no ser capaz de crear una demanda similar para sus productos y nuevos mercados, lo cual podría afectar negativamente su rentabilidad. Si el Grupo no es capaz de expandir exitosamente sus operaciones hacia nuevos mercados, su negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas podrían verse afectados de forma adversa y significativa.

Fluctuaciones cambiarias podrían afectar al Grupo de forma adversa

El Grupo genera ingresos e incurre en gastos operativos y deuda en las divisas de los países en los que opera. El monto de sus ingresos denominados en una divisa en particular en un país determinado frecuentemente varía del monto de los gastos o deuda incurridos en sus operaciones en dicho país debido a que puede incurrir en ciertos costos en una divisa distinta a la divisa de dicho país. Esta situación les expone a pérdidas potenciales derivadas de fluctuaciones cambiarias, las cuales pueden afectar al Grupo adversa y significativamente en sus negocios situación financiera, resultados de operación y perspectivas.

Al 31 de diciembre de 2020, el 80% de la deuda consolidada del Grupo y una parte importante de sus ingresos, costos operativos e impuestos, estaban denominados en dólares estadounidenses. Sin embargo, una porción significativa de sus ingresos, costos operativos e impuestos están denominados en pesos mexicanos y otras divisas. Como resultado de ello, la apreciación o depreciación del Peso o de otras divisas frente al Dólar afecta sus resultados de operación y situación financiera. Fluctuaciones significativas del Peso o de otras divisas en relación con el Dólar han ocurrido en el pasado, afectando de forma negativa sus resultados. Por ejemplo, de acuerdo con el Banco de México, el Peso se depreció en un 5.9% en 2020, se apreció un 3.7% en 2019, 0.04% en 2018 y 4.5% en 2017, mientras que se depreció un 19.2% en 2016 y 17.0% en 2015, en términos nominales. El Banco de México podría participar en el mercado de divisas para minimizar la volatilidad tipo de cambio y coadyuvar a ordenar el mercado. El Banco de México y el gobierno mexicano han promovido mecanismos basados en el mercado con la finalidad de estabilizar los tipos de cambio y dar liquidez al mercado de divisas. Sin embargo, el Peso se encuentra sujeto a fluctuaciones importantes frente al Dólar y podría estarlo en el futuro.

Las fluctuaciones de divisas también podrían afectar la capacidad del Grupo de importar materia prima y productos acabados denominados en dólares a negocios fuera de Estados Unidos. Si tales fluctuaciones fuesen significativas sin posibilidad de implementar estrategias económicas y financieras efectivas, incluyendo medidas de manufactura local, el Grupo podría verse obligado a cambiar radicalmente su modelo de negocios o a suspender o cesar sus operaciones en los países que resulten afectados.

El Grupo maneja selectivamente su exposición al Dólar en relación con el Peso y otras divisas, sus obligaciones denominadas en Dólares y la compra de ciertas materias primas denominadas en Dólares. Una depreciación severa del Peso o cualquier divisa de países en los que opera el Grupo podría resultar en una afectación de los mercados cambiarios internacionales y podría limitar su capacidad de transferir o convertir Pesos o cualquier divisa en Dólares para realizar puntualmente pagos de intereses y principal de su deuda denominada en Dólares u obligaciones en otras monedas. A pesar de que el gobierno mexicano no restringe actualmente, y desde 1982 no ha restringido, el derecho o capacidad de los mexicanos o extranjeros de convertir Pesos a Dólares o de transferir otras divisas fuera de México, el gobierno mexicano pudiera instituir políticas cambiarias restrictivas en el futuro. Cualquier cambio en las políticas monetarias, políticas de transferencia de fondos, tipo de cambio o disposiciones relacionadas, como resultado de condiciones de mercado respecto de las cuales no tenemos control, podría afectar el negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas del Grupo. Cualquier restricción a su derecho de convertir Pesos en Dólares o hacer pagos fuera del país, podría afectar su capacidad de pagar en tiempo sus obligaciones a ser pagadas fuera de México o en una divisa diferente al Peso. En adición, no existe garantía alguna que las operaciones de cobertura serán lo suficientemente proteccionistas en contra de dichos impactos.

Las operaciones del Grupo podrían afectarse por interrupciones o fallas en los sistemas de información

El Grupo depende de sistemas de información tecnológica e infraestructura sofisticados que apoyan sus operaciones, incluyendo tecnologías de control de procesos. Por ejemplo, la producción, distribución y la administración de inventario del Grupo utilizan tecnologías de la información para incrementar eficiencia y optimizar costos. Estos sistemas también son fundamentales para la administración y reporte de resultados de las operaciones del Grupo. Además, una parte importante de las comunicaciones entre, y almacenamiento de información personal de, su personal, clientes, consumidores, y proveedores, depende de tecnologías de la información.

La información y sistema operativos de información del Grupo, y los sistemas de las partes con los que el Grupo se comunica y colabora, podría verse amenazada por una variedad de interrupciones, como resultado de la actualización de la plataforma del Grupo o debido a eventos más allá del control del Grupo, incluidos, entre otros, fallas de energía, red, software o hardware, software malicioso o disruptivo, acciones no intencionales o maliciosas de empleados o contratistas, ataques cibernéticos por parte de piratas informáticos, grupos criminales u organizaciones estatales u organizaciones de activistas sociales (hacktivistas), eventos geopolíticos, restricciones comerciales, cambios en la política fiscal, desastres naturales o provocados por el hombre, fallas o deterioros de las redes de telecomunicaciones u otros eventos catastróficos.

Por otra parte, los sistemas computacionales del Grupo han sido objeto, y posiblemente seguirán sujetos de, ataques de virus, *malware*, *ransomware* y otros códigos maliciosos, ataques de ingeniería social, intentos de acceso no autorizados, robo de contraseñas, dinero e información, fallos de sistemas de seguridad, errores internos, ataques y crímenes cibernéticos de naturalezas conocidas y desconocidas. Las amenazas cibernéticas están en constante evolución, son cada vez más sofisticadas y están siendo realizadas por organizaciones, grupos y/o personas con una amplia gama de conocimientos y motivos, lo que aumenta la dificultad del Grupo de detectar y minimizar con éxito el impacto de estos eventos y/o defenderse contra ellos. Estos eventos han comprometido y pueden continuar comprometiendo la información confidencial del Grupo, obstaculizar o interrumpir sus operaciones comerciales y pueden tener otras consecuencias negativas, incluidos los costos de reparación, la pérdida de ingresos o participación de mercado, litigios y daños a la reputación del Grupo. Además, si una infracción u otra falla da como resultado la divulgación de información confidencial o personal, el Grupo puede sufrir daños a la reputación, la competencia y/o su negocio. Hasta la fecha, el Grupo no ha experimentado una violación importante de la ciberseguridad; sin embargo, es posible que el Grupo no pueda prevenir en el futuro robos físicos y electrónicos, ciberataques u otras violaciones de seguridad material a su sistema, información o sistemas operativos.

Actualmente el Grupo utiliza terceros que proveen el servicio de comercio electrónico y les requiere que cuenten con controles y cumplan con disposiciones en materia de regulación tecnológica y seguridad cibernética. Sin embargo, las disposiciones en materia de regulación tecnológica y seguridad cibernética que el Grupo y terceros han implementado podrían no ser efectivos. En particular, la operatividad de aplicaciones de servicios y negocios podría verse interrumpida por falta de mantenimiento en los sistemas, migraciones de las aplicaciones a la nube, apagones, fallas en el hardware o software, virus, softwares maliciosos, negativa para prestación del servicio y otros ataques cibernéticos, fallas en las telecomunicaciones, desastres naturales, ataques terroristas y otros eventos catastróficos.

En caso de que alguno de los supuestos antes mencionados ocurriese, la necesidad de coordinar la respuesta con cada uno de los proveedores podría complicar los esfuerzos para resolver la situación. Si los controles, planes de desastre y de continuidad del negocio del Grupo no fueren los más aptos para resolver la situación a tiempo, el negocio, situación financiera, resultados y operaciones del Grupo podrían verse afectados adversa y significativamente.

Adicionalmente, el Grupo debe cumplir con estándares regulatorios cada vez más complicados y rigurosos emitidos con la finalidad de proteger información personal o empresarial en la Unión Europea, los Estados Unidos, y otras jurisdicciones en materia de privacidad, protección de datos personales y seguridad de datos, incluidos aquellos relacionados con la obtención, almacenamiento, manejo, uso, revelación, transferencia y aseguramiento de datos personales. Puede ser que exista una incertidumbre importante respecto al cumplimiento de estas leyes y regulaciones, incluyendo aquellas relativas al Reglamento General de Protección de Datos de la Unión Europea ("GDPR", por sus siglas en inglés) (mismas que imponen obligaciones adicionales a compañías en lo relativo al manejo de datos personales y otorgan derechos de privacidad personal a las personas cuyos datos son almacenados), pues evolucionan constantemente y pueden ser interpretadas y aplicadas de forma diferente en cada país, situación que puede resultar en requerimientos inconsistentes y contradictorios. Asimismo, los

esfuerzos del Grupo para cumplir con estas leyes, incluyendo el GDPR, puede resultar en costos importantes y retos que probablemente aumentarán con el paso del tiempo.

Asimismo, si la información confidencial del Grupo, sus empleados, clientes, consumidores, socios, proveedores o autoridades gubernamentales fuere usada indebidamente o revelada, el Grupo podría sufrir pérdidas derivadas de las indemnizaciones correspondientes, daños reputacionales a sus marcas, la pérdida de derechos de propiedad intelectual, así como penalidades o litigios relacionados con la violación a las leyes en materia de protección de datos.

La incapacidad del Grupo de mantener sus relaciones con sindicatos podría tener un efecto adverso en su situación financiera

La mayoría de los colaboradores del Grupo están sindicalizados. No obstante, el Grupo ha tenido buena relación con todos los sindicatos que representan los intereses de sus empleados y espera seguirla teniendo, el Grupo podría estar expuesto a contingencias laborales. No puede haber ninguna garantía de que el Grupo o sus subsidiarias no experimentarán interrupciones laborales o huelgas en el futuro, lo que podría resultar en un efecto material adverso en el negocio y los rendimientos del Grupo. No puede garantizarse que el Grupo podrá negociar nuevos convenios colectivos en los mismos términos que los vigentes o que no será objeto de huelgas o interrupciones laborales antes o durante el proceso de negociación de dichos convenios. Estas contingencias podrían tener como origen el cambio en las condiciones económicas y sociales de cada uno de los países en los que opera el Grupo. Las contingencias laborales que resultan en huelgas y otras interrupciones, también causan incrementos a los gastos operativos y podrían dañar las relaciones con los consumidores, el negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas. Por ejemplo, en 2017 las subsidiarias canadienses del Grupo sufrieron dos huelgas separadas cada una en diferentes plantas ubicadas en Canadá, lo que resultó en la interrupción de las operaciones en dichas plantas durante varias semanas. No puede haber ninguna garantía de que no se producirán huelgas similares en el futuro y dichas huelgas pueden tener un impacto negativo material en las operaciones del Grupo. Además, si surgen diferencias significativas durante sus negociaciones con sindicatos o colaboradores, o si existen diferencias significativas durante las negociaciones con los sindicatos, podría haber afectaciones adicionales al negocio, condición financiera, resultados de operaciones y perspectivas del Grupo.

Asimismo, incrementos en los costos laborales podrían afectar adversa y materialmente el negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas del Grupo. Una menor disponibilidad de mano de obra, presiones inflacionarias o cambios en la legislación aplicable podrían incrementar los costos laborales, lo cual podría afectarle de forma adversa al Grupo.

Los costos laborales del Grupo incluyen prestaciones otorgadas a sus colaboradores. El Grupo otorga diversos planes de compensación a sus colaboradores en la mayoría de las regiones en las que opera, incluyendo pensiones, salud y seguridad social para el retiro, pagos por finiquitos y otros beneficios. Asimismo, participa en PPMs en algunas de sus plantas de producción en los Estados Unidos y Canadá. El Grupo realiza aportaciones periódicas a estos planes para permitirles cumplir con sus obligaciones por beneficios de pensiones con sus participantes. Las contribuciones requeridas por el Grupo a estos fondos podrían aumentar debido a una reducción de la base de contribución como resultado de la insolvencia o retiro de otras compañías que

actualmente contribuyen a estos fondos, la incapacidad o falla de las compañías que retiran para pagar su responsabilidad por retiro, rendimientos de activos de fondos de pensiones u otras deficiencias de financiación. Además, el costo anual de los beneficios y prestaciones PPMs puede variar significativamente cada año y es afectado de forma importante por diversos factores, tales como cambios en la tasa de descuento promedio ponderada utilizada para calcular obligaciones, la tasa de inflación de los servicios de salud, el resultado de la negociación de los contratos colectivos y convenios de prestaciones, o por ajustes significativos en los patrocinadores PPMs. Por ejemplo, una disminución menor en las tasas de interés de referencia daría lugar a una tasa de descuento promedio ponderada más baja utilizada para determinar el valor presente neto de las obligaciones futuras bajo PPMs y, por lo tanto, el monto de las prestaciones.

El Grupo tiene operaciones importantes con personas físicas y morales que son afiliadas o partes relacionadas, las cuales podrían generar conflictos de interés potenciales y podrían resultar en términos menos favorables para el mismo

El Grupo participa en operaciones con personas físicas y morales afiliadas o relacionadas con el Grupo. Aun cuando su Comité de Auditoría y Prácticas Societarias se encarga de analizar dichas operaciones, operaciones con partes relacionadas podrían crear conflictos de interés potenciales que podrían resultar en términos menos favorables para el Grupo de los que podrían obtenerse de un tercero no afiliado.

Ver la sección “4. ADMINISTRACIÓN – b) Operaciones con Personas Relacionadas y Conflictos de Interés”.

El Grupo depende de la experiencia y capacidad de su administración y de sus colaboradores y su negocio podría verse afectado si pierde sus servicios

La alta administración del Grupo cuenta con una gran experiencia operativa y conocimiento de la industria. El Grupo depende de su alta administración para definir su estrategia y administrar su negocio y considera que su involucramiento es crucial para su éxito. De igual manera, el éxito continuo del Grupo depende en parte de su capacidad para atraer, contratar y mantener profesionales talentosos y experimentados. La pérdida de los servicios de sus ejecutivos, su incapacidad para contratar, capacitar o mantener a un número suficiente de ejecutivos talentosos y experimentados, podría afectarle negativamente en sus negocios, situación financiera, resultados de operación y perspectivas. El Grupo no tiene contratados seguros de personal clave respecto de ningún ejecutivo o colaborador. Su capacidad para retener ejecutivos, así como a colaboradores talentosos y experimentados depende en parte de que mantenga remuneraciones y esquemas de compensación adecuados. Los esquemas de remuneración e incentivos vigentes podrían no ser suficientes para retener a sus colaboradores talentosos y experimentados, y por lo tanto tener una afectación en las operaciones del Grupo.

El cumplimiento con las leyes ambientales y otras leyes podría resultar en gastos o responsabilidades adicionales

Las operaciones del Grupo están sujetas a leyes, reglas, reglamentos y normas federales, estatales y municipales relacionadas con la protección del ambiente y los recursos naturales en todos los mercados donde opera. En general, las leyes ambientales imponen responsabilidades y obligaciones de remediación por derrames de materiales peligrosos en el medio ambiente y establecen los requisitos para obtener y mantener permisos ambientales para sus instalaciones.

En Estados Unidos, se está sujeto a leyes y regulaciones federales, estatales y locales relacionadas con la protección al medio ambiente. Dichas leyes y regulaciones incluyen la Ley de Aire Limpio (*Clean Air Act*), la Ley de Agua Limpia (*Clean Water Act*), la Ley de Conservación y Recuperación de Recursos (*Resource Conservation and Recovery Act and Superfund*) y la Ley Integral de Respuesta Ambiental, Compensación y Responsabilidad (*CERCLA or Superfund*).

En México, el Grupo está sujeto a diversas leyes y reglamentos federales, estatales y municipales que regulan las descargas al medio ambiente, así como el manejo y disposición de desechos y residuos peligrosos. El Grupo está sujeto a la supervisión de la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente y la Comisión Nacional del Agua. Dichas dependencias tienen facultades para iniciar procedimientos administrativos por violaciones a la normatividad ambiental y de seguridad laboral y para imponer multas a quienes incumplan con dichas normas, las cuales resultarían, en caso de ser impuestas, en una afectación en las operaciones y resultados del Grupo.

El Grupo tiene programas específicos en todas sus unidades de negocio diseñados para cumplir con los requisitos ambientales aplicables, modificaciones de las leyes y reglamentos ambientales existentes o la promulgación de nuevas leyes y reglamentos, que de ser más estrictos podrían resultar en la necesidad de realizar inversiones que el Grupo no tenga contempladas en sus presupuestos y podría afectarle de forma adversa y significativa en su negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas.

El Grupo está sujeto a regulación en materia de competencia económica, anticorrupción y antilavado de dinero en los distintos países en los que opera; incumplimientos a dicha regulación podrían resultar en sanciones, lo cual podría afectar la reputación del Grupo y tener un efecto adverso en sus negocios y perspectivas

El Grupo opera en múltiples jurisdicciones y está sujeto a marcos regulatorios complejos y a su cumplimiento a nivel mundial. El Grupo está sujeto a regulación en materia de competencia económica, anticorrupción y antilavado de dinero. Aun cuando el Grupo mantiene políticas y procesos a fin de cumplir con dicha regulación, incluyendo una revisión de sus controles internos de reporte de información financiera, el Grupo no puede asegurar que dichas políticas y procesos prevendrán actos intencionales, dolosos o negligentes de sus funcionarios o empleados. En caso de que sus funcionarios o empleados incumplieran dicha regulación, podría imputárseles responsabilidad administrativa, civil o penal y otras medidas de remediación, que podrían tener un efecto adverso en los negocios, situación financiera, resultados de operación y perspectivas del Grupo. Adicionalmente, las sociedades o negocios que el Grupo pudiere adquirir en el futuro

podrían no tener los mismos estándares y procedimientos de control que mantiene el Grupo. Cualquier investigación de posibles violaciones a la regulación en materia de competencia económica, anticorrupción y antilavado de dinero en cualquier jurisdicción en la cual opera el Grupo podría afectar adversa y significativamente su negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas. Además, esto podría afectar adversamente su reputación y su capacidad, en su caso, de obtener contratos, permisos, adjudicaciones y otras autorizaciones gubernamentales.

En 2017 las autoridades en materia de competencia económica de Canadá iniciaron una investigación sobre una supuesta colusión entre diversos participantes en la industria de panificación, cuya investigación incluye a Canada Bread, para el periodo de 2001 a 2017. A la fecha de este Reporte Anual, dicha investigación continúa y algunas personas han admitido haber cometido algunas conductas irregulares. Canada Bread no ha sido imputada por dichas conductas. El Grupo y Canada Bread están cooperando con las autoridades canadienses en la investigación. Asimismo, el Grupo fue notificado del inicio de doce acciones colectivas en contra de las partes relacionadas con dicha investigación por parte de consumidores y/o asociaciones de consumidores. El Grupo no puede asegurar que el resultado de esta investigación o de las acciones colectivas no tendrá un efecto adverso en su negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas.

Adicionalmente, el Grupo está sujeto a regulaciones que imponen sanciones económicas a ciertos países, sociedades e individuos que restringen las relaciones del Grupo. El Grupo no puede asegurar que sus políticas y procedimientos internos serán suficientes para prevenir o detectar todas las conductas irregulares, fraudulentas o que violen la ley por parte de sus afiliadas, empleados, directivos, funcionarios, socios, agentes o prestadores de servicios, ni que dichas personas tomarán acciones que violen las políticas y procedimientos del Grupo. Cualesquier violaciones por parte del Grupo de regulación en materia de competencia económica y anticorrupción o de regulación de sanciones económicas podría tener un efecto significativo adverso en su reputación, negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas.

Una disminución en el valor recuperable del crédito mercantil o en activos intangibles podría afectar los resultados de operación consolidados y capital contable del Grupo

El valor en libros del crédito mercantil (*goodwill*) representa el valor razonable de los negocios adquiridos por encima de los activos identificables y pasivos asumidos a la fecha de adquisición. El valor en libros de los activos intangibles representa el valor razonable de marcas, nombres comerciales y los activos intangibles a la fecha de adquisición. El crédito mercantil y los activos intangibles adquiridos que se espera que contribuyan indefinidamente a la generación de efectivo no son amortizados, pero deben ser evaluados por la administración al menos una vez al año para determinar un posible deterioro. Si el valor en libros excede del valor recuperable, el activo intangible se considera deteriorado y se reduce a su valor recuperable mediante un cargo a los resultados. Ciertos eventos y condiciones que podrían resultar en el deterioro incluyen cambios en la industria en la que el Grupo opera, incluyendo la competencia y los avances tecnológicos, responsabilidad civil significativa por defectos en productos o reclamaciones por derechos de propiedad industrial u otros factores que tengan como efecto una disminución en las ventas o rentabilidad esperadas. Si el valor de algunos intangibles se deteriora, los resultados de operación y capital contable consolidados del Grupo podrían verse afectados significativamente.

Las fuentes de financiamiento para cubrir las necesidades futuras de capital del Grupo podrían no estar disponibles o no ser suficientes en términos aceptables para el mismo

El Grupo podría necesitar financiamiento adicional para construir nuevas plantas, expandir las existentes, llevar a cabo fusiones o adquisiciones o para otros propósitos. Algunos de los contratos que documentan los financiamientos del Grupo o los de sus subsidiarias contienen razones financieras y otras cláusulas usuales para operaciones de este tipo que podrían afectar su capacidad de obtener financiamientos adicionales.

El mercado global y las condiciones económicas son y podrían ser impredecibles. En el pasado, los mercados de deuda han sido afectados por pérdidas significativas en la industria internacional de servicios financieros y por sucesos económicos en ciertos países, entre otros factores. En el futuro, el costo de fondeo en los mercados de deuda podría incrementar significativamente. De igual manera, los fondos disponibles de dichos mercados podrían disminuir significativamente. La estrategia de crecimiento del Grupo podría necesitar financiamiento, ya sea de bancos o de otras instituciones financieras. En caso de que no hubieren fondos disponibles, o si dichos fondos están disponibles en términos menos favorables, el Grupo podría no ser capaz de pagar su deuda, cubrir sus necesidades de capital y dichas necesidades podrían verse limitadas u obstaculizadas, y podría no ser capaz de (i) tomar ventaja de ciertas oportunidades de negocios, (ii) responder a presiones competitivas, (iii) realizar inversiones de capital necesarios o capital de trabajo, o (iv) cubrir pagos de deuda requeridos, llamadas de margen o depósitos en garantía en relación con operaciones de cobertura, lo que tendría un resultado adverso en el negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas del Grupo.

El Grupo podría incurrir en deuda adicional en el futuro que podría afectar su situación financiera y su capacidad para generar suficiente efectivo para satisfacer su deuda

En el futuro, el Grupo podría incurrir en deuda adicional que podría tener los siguientes efectos directos e indirectos:

- limitar su capacidad para pagar sus deudas;
- limitar su capacidad para pagar dividendos;
- incrementar su vulnerabilidad a condiciones económicas y de la industria en general;
- requerir que el Grupo dedique una parte importante de su flujo de efectivo al pago de deuda, lo cual puede ponerlo en desventaja respecto de otros competidores con menos deuda;
- limitar su flexibilidad para planear o reaccionar a cambios en su negocio y la industria en la que opera;
- limitar, entre otras cosas, su capacidad para obtener financiamientos adicionales en virtud de las obligaciones financieras y otras obligaciones restrictivas incluidas en sus instrumentos de deuda; e
- incrementar el costo de los financiamientos adicionales.

La capacidad del Grupo de generar suficiente efectivo para pagar su deuda presente y futura dependerá de su desempeño operativo, el cual podría verse afectado por las condiciones

económicas prevalecientes y por factores financieros, de negocios y de otra naturaleza, muchos de los cuales están fuera del control del Grupo. Si el Grupo no es capaz de pagar su deuda, se vería forzado a adoptar una estrategia alternativa que podría incluir la reducción o el retraso de inversiones de capital, la venta de activos, la reestructura o refinanciamiento de su deuda o la necesidad de obtener capital. Dichas acciones podrían no realizarse en términos favorables, en lo absoluto.

Asimismo, algunas de las operaciones financieras de los que el Grupo es parte imponen restricciones operativas y financieras a su negocio, tales como limitaciones en la capacidad del Grupo para incurrir en gravámenes, llevar a cabo fusiones, vender sustancialmente todos sus activos y celebrar transacciones similares, y requisitos para mantener ciertos índices financieros. Dichas disposiciones pudieran afectar, de forma negativa, la capacidad de reacción del Grupo en caso de cambios en las condiciones de mercado, su capacidad para aprovechar oportunidades de negocio que consideren deseables, su capacidad para conseguir financiamientos adicionales, su capacidad para fondear inversiones de capital necesarios o superar crisis existentes o futuras de su negocio.

El Grupo podría incurrir en deuda adicional por montos significativos en el futuro. Si incurre en deuda adicional directamente o a través de sus subsidiarias, los riesgos que enfrenta como resultado de su deuda actual podrían agudizarse.

La legislación aplicable podría afectar al Grupo de forma adversa

El Grupo está sujeto a la legislación de cada uno de los países en los que opera. Las principales áreas en las que está sujeto a dicha legislación son en materia de agua, ambiental (incluyendo la regulación relativa al plástico de un solo uso), laboral, transporte, fiscal, salud y competencia económica. La adopción de nuevas leyes o una interpretación o aplicación más estricta de las mismas en los países en los que opera, incluyendo la imposición de impuestos dirigidos a los productos que vende o requisitos de empaquetado que el Grupo usa para sus productos, podría incrementar sus costos operativos o imponer restricciones a sus operaciones, lo cual podría afectar negativamente el negocio, la situación financiera, resultados de operación y perspectivas del Grupo. En particular, los estándares ambientales se están haciendo más rigurosos en algunos de los países en los que el Grupo opera y está en proceso de cumplir con dichos estándares, aunque no puede asegurar que será capaz de cumplir en tiempo con la legislación expedida por la autoridad competente. Cambios en la legislación actual podrían resultar en un incremento en los costos de cumplimiento, lo cual tendría un efecto adverso en los resultados o situación financiera del Grupo.

El Grupo está sujeto a la legislación que impone estándares de salubridad y nutricionales. El Grupo también puede verse afectado por los requisitos de etiquetado de sus productos para cumplir con dichos estándares de salud, seguridad alimentaria y nutrición. Su cumplimiento con dichos estándares podría requerir que incurra en costos importantes para la investigación y desarrollo y el uso de materias primas más caras en sus productos. Podría no ser capaz de trasladar dichos costos a los precios de sus productos, lo cual afectaría de forma adversa sus negocios, situación financiera, resultados de operaciones y perspectivas.

En el pasado se han impuesto controles de precios voluntarios u obligatorios en algunos de los países en los que el Grupo opera. Actualmente, existen controles de precios a algunos de sus productos en algunos de los países en los que tiene operaciones. La imposición de estas restricciones o restricciones voluntarias en los precios en otros países podrían tener un efecto adverso en sus negocios, situación financiera, resultados de operaciones y perspectivas. El Grupo no puede asegurar que las autoridades gubernamentales en cualquier país en el que opere no impondrán un control de precios obligatorio o que no necesitará implementar en el futuro restricciones voluntarias en los precios.

Asimismo, los gobiernos de los países en donde opera el Grupo, en particular en México y en los Estados Unidos, pudieran aprobar reformas a la regulación fiscal, incluyendo modificaciones en las tasas de impuestos. Como resultado de dichas modificaciones, no sería posible predecir con certidumbre la magnitud del impacto que pudiera tener sobre el Grupo, su negocio, condición financiera o resultados de operación.

Las operaciones del Grupo están sujetas a riesgos generales en materia de litigio

El Grupo está involucrado en litigios derivados del curso ordinario de su negocio o por otras causas, que podrían derivar en decisiones desfavorables o sanciones financieras en su contra. Dichos litigios podrían incluir acciones colectivas que involucren a consumidores, accionistas, empleados o personas afectadas, así como demandas relacionadas con aspectos comerciales, laborales, de competencia económica, administrativos, de propiedad intelectual, de responsabilidad por daños, de garantías contractuales, fiscales o con aspectos ambientales. Asimismo, los procedimientos de litigio requieren invertir tiempo sustancial, lo cual podría distraer la atención de la administración del Grupo. Incluso en caso de obtener una resolución favorable, el litigio es costoso y su costo podría aproximarse al de los daños causados. Adicionalmente, puede haber reclamos o gastos en los que se niegue la cobertura de seguros por parte de las aseguradoras contratadas por el Grupo o cuyas sumas no estén aseguradas o no estén aseguradas en su totalidad. Las tendencias de litigio y gastos, así como las expectativas respecto de litigios no pueden predecirse con certeza, y podrían tener un efecto adverso y significativo en el negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas del Grupo.

Asimismo, las operaciones del Grupo han sido objeto de investigaciones y procedimientos ocasionales por parte de autoridades en materia de competencia económica y ha habido procedimiento respecto de la comisión de supuestas prácticas monopólicas (incluyendo acciones colectivas y otros procedimientos). Para el periodo comprendido entre el año 2001 y 2017, las autoridades en materia de competencia económica de Canadá iniciaron una investigación sobre una supuesta conspiración a lo largo de la industria de suministro de pan (incluyendo los negocios que el Grupo adquirió de Maple Leaf Foods en Canadá en el 2014) y minoristas en relación con conducta sobre precios en 2001. A la fecha del presente, las investigaciones de las autoridades canadienses continúan y ciertas partes involucradas han admitido haber cometido una conducta irregular. Ni el Grupo ni sus colaboradores han sido imputados por dichas conductas a la fecha del presente. El Grupo está cooperando con las autoridades canadienses en su investigación. Adicionalmente, poco tiempo después del inicio de las investigaciones, el Grupo fue notificado de ciertas acciones colectivas en la mayoría de las provincias canadienses,

iniciadas por consumidores y/o asociaciones de consumidores en contra de las partes relacionadas con la investigación de las autoridades en materia de competencia económica de Canadá. El Grupo no puede asegurar que los resultados de dicha investigación no tendrán un efecto adverso significativo en su negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas.

El Grupo seguirá sujeto a procedimientos litigiosos e investigaciones y no puede asegurar que dichas investigaciones y procedimientos no tendrán un efecto significativo adverso en su negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas. Adicionalmente, la publicidad adversa relacionada con acciones regulatorias o legales y con investigaciones y procedimientos podría dañar la reputación e imagen del Grupo, así como disminuir la confianza de los clientes del Grupo y, en el largo plazo, reducir la demanda de sus productos, incluso en aquellos casos en que dichas acciones legales fueren infundadas o no importantes para las operaciones del Grupo.

Modificaciones recientes en la legislación fiscal

En diciembre de 2019, el gobierno mexicano publicó diversas modificaciones a la Ley del Impuesto Sobre la Renta, la Ley del Impuesto al Valor Agregado, la Ley de Impuestos Especiales y el Código Fiscal de la Federación, la mayoría de las cuales entraron en vigor el 1 de enero de 2020. Este conjunto de reformas fiscales es uno de los más importantes de los últimos años y tiene como principal objetivo, el hacer frente a la evasión fiscal mediante el fortalecimiento de los mecanismos de fiscalización a disposición de las autoridades fiscales. Entre las principales modificaciones previstas por las reformas de referencia que pudiesen afectar los resultados de operaciones del Grupo, se encuentran restricciones estrictas a la deducibilidad de ciertos gastos, tales como una nueva limitante a la deducción de intereses netos que excedan del 30% de la utilidad ajustada de los contribuyentes, la no deducibilidad de ciertos pagos a partes relacionadas o a través de acuerdos estructurados respecto de ingresos que se consideren sujetos a regímenes fiscales preferentes, o que se encuentren sujetos a mecanismos híbridos. Asimismo, se introdujeron importantes modificaciones con respecto al régimen fiscal aplicable a entidades o figuras jurídicas extranjeras transparentes para efectos fiscales, así como a entidades o figuras extranjeras cuyos ingresos se consideren sujetas a regímenes fiscales preferentes.

La reforma fiscal de 2020 también introdujo un nuevo régimen obligatorio de revelación de operaciones que se consideren esquemas reportables en términos de lo dispuesto por Título VI, Capítulo Único del Código Fiscal Federal, principalmente dirigido a los asesores fiscales de los contribuyentes.

El 12 de noviembre de 2020, el Ejecutivo presentó al Congreso de la Unión una iniciativa en materia de subcontratación (*outsourcing*) con la finalidad de modificar diversas disposiciones de la Ley Federal del Trabajo, Ley del Seguro Social, Ley del Instituto del Fondo Nacional de Vivienda para los Trabajadores, Código Fiscal de la Federación, Ley del Impuesto sobre la Renta y Ley del Impuesto al Valor Agregado. En caso de que dicha iniciativa sea aprobada por el Congreso de la Unión, podrían entrar en vigor ciertas disposiciones fiscales y laborales que podrían afectar materialmente nuestros resultados de operación. Entre las principales modificaciones contenidas en la iniciativa de reforma, se encuentran la caracterización como

esquema fiscal agresivo de aquellos esquemas de subcontratación que tengan como finalidad proveer trabajadores para el desempeño de actividades propias del objeto social del contratante, la necesidad de obtener una autorización de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social para la prestación de servicios de subcontratación especializados, la no deducibilidad e improcedencia del acreditamiento respecto del impuesto sobre la renta e impuesto al valor agregado, respectivamente, que corresponda a las contraprestaciones pagadas por la subcontratación de personal, así como un incremento sustancial en la participación de los trabajadores en el reparto de utilidades de las empresas (PTU).

Reformas recientes a la legislación laboral en México, y la eventual incapacidad del Grupo de mantener sus relaciones con sindicatos de trabajadores puede tener un efecto adverso en su negocio, situación financiera y resultados de la operación y perspectivas

En mayo de 2019, la Ley Federal del Trabajo y otras regulaciones relacionadas fueron reformadas y derogadas en materia de justicia laboral y derechos de los trabajadores a organizar y llevar a cabo la negociación de contratos colectivos. De manera concomitante con estas reformas, entre otras cosas, se crearon nuevas autoridades y tribunales del trabajo, nuevos procesos laborales y de conciliación, disposiciones relativas a las libertades de asociación y organización de los trabajadores, negociación de contratos colectivos y las reglas en contra de la discriminación laboral fueron emitidas o reformadas. El Grupo no puede asegurar que estos cambios no afectaran de forma adversa su negocio, situación financiera, y resultados de la operación y perspectivas.

La aprobación de las modificaciones propuestas por el Ejecutivo Federal en materia de subcontratación, con alcance laboral, de seguridad social y fiscal, podrían tener como consecuencia la modificación del esquema de contratación del Grupo

El pasado 12 de noviembre del 2020, el Ejecutivo Federal presentó ante la Cámara de Diputados una iniciativa de reforma a distintas leyes en materia laboral, de seguridad social y fiscal, con el objeto de, entre otros (i) prohibir la subcontratación de personal, tanto mediante esquemas de *outsourcing* como de *insourcing*, salvo que se trate de servicios especializados o la ejecución de obras especializadas, que no forman parte del objeto social ni de la actividad económica preponderante de la beneficiaria contratante, (ii) establecer los registros que las empresas proveedoras de servicios especializados deberán obtener para la prestación de dichos servicios, y (iii) establecer sanciones laborales y fiscales para las empresas que utilicen o se beneficien de la subcontratación de personal en contravención a la ley, con implicaciones fiscales en materia de deducibilidad y traslado de ciertos impuestos.

Por otro lado, con fecha 5 de abril de 2021, el Gobierno Federal, dirigentes sindicales y la iniciativa privada dieron a conocer los acuerdos alcanzados entre los diversos sectores, después de meses de negociaciones en relación con la reforma en materia de subcontratación, anunciando, entre otros, (i) el tope de la participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas (PTU) en tres meses de salario o el promedio de la participación recibida por el trabajador en los últimos 3 años, lo que resulte mayor, (ii) reconocer y permitir la figura de la subcontratación especializada y la subcontratación de servicios compartidos entre empresas de un mismo grupo económico, y (iii) establecer un plazo de tres meses para que las empresas

puedan llevar a cabo las modificaciones a su esquema de contratación en términos de las reformas laborales que, en su caso, sean aprobadas por el Congreso.

La iniciativa presentada por el Ejecutivo Federal en noviembre pasado, así como los acuerdos señalados anteriormente, fueron aprobados mediante decreto el 20 de abril de 2021 y entró en vigor al día siguiente de su publicación. En términos generales, los colaboradores del Grupo están contratados a través de empresas prestadoras de servicios autorizadas y reguladas, en su caso, conforme a la legislación especial vigente. Como consecuencia de la aprobación de la iniciativa antes descrita, el Grupo se encuentra evaluando las posibles modificaciones que pudiere requerir su esquema de contratación. Dicho lo anterior, actualmente no es posible predecir con certidumbre la magnitud del impacto que la aprobación de esta iniciativa de reforma puede tener en el Grupo en México, en su negocio, condición financiera o resultados de operación.

Las prácticas de divulgación de información y contabilidad en México podrían ser diferentes de aquellas prácticas comunes de las emisoras en otros países

Uno de los objetivos principales de las leyes de valores de México y otros países es el de promover la divulgación completa y razonable de toda la información empresarial importante, incluyendo la información financiera de las emisoras de valores. Sin embargo, es posible que las emisoras de valores en México divulguen información diferente a la que estarían obligadas a divulgar en otros países o que dejen de divulgar información que estarían obligadas a divulgar en otros países. El Grupo está sujeto a obligaciones consistentes en la presentación de reportes periódicos respecto de las acciones listadas en la Bolsa Mexicana de Valores. Los estándares de divulgación impuestos por la CNBV y la Bolsa Mexicana de valores podrían ser distintos a aquellos requeridos en otros países o regiones. Adicionalmente, los estándares de contabilidad y los requisitos de divulgación de información de los organismos públicos mexicanos son diferentes a los de Estados Unidos de América. En particular, los estados financieros se preparan de acuerdo con las NIIF, las cuales difieren de los US GAAP en varios aspectos. Partidas en los estados financieros de una compañía preparadas de acuerdo con las NIIF puede no reflejar su posición financiera o resultados de operación en la manera cómo deberían ser reflejadas si tales estados financieros se hubieran preparado de acuerdo con los US GAAP.

Una disminución en la confianza de los consumidores y los cambios en los hábitos de los consumidores podrían afectar de manera adversa el negocio, situación financiera o estado de resultados del Grupo

El Grupo está expuesto a ciertos factores políticos, económicos y sociales en México y en otros países en los que opera que están fuera de su control y que pudieran afectar de manera adversa la confianza y hábitos de los consumidores. La tasa de desempleo, los niveles de salarios, las tasas de interés y otros indicadores económicos, tienen un impacto directo en el ingreso de los consumidores y en su poder adquisitivo, teniendo un efecto indirecto en su confianza y hábitos, lo que pudiera traducirse en una afectación negativa en las ventas y estado de resultados del Grupo.

La ejecución de sentencias de responsabilidad civil en contra de los consejeros, directivos relevantes y accionistas controladores del Grupo puede resultar difícil

La Compañía es una sociedad anónima bursátil de capital variable constituida conforme a las leyes de México con domicilio en México y la mayoría de sus consejeros, directivos relevantes y accionistas controladores residen en México. Además, la mayor parte de sus activos y todos o la mayor parte de los activos de dichas personas están ubicados en México.

En consecuencia, a los inversionistas extranjeros les podría resultar difícil emplazar a juicio a dichas personas u obtener la ejecución de sentencias en contra de las mismas en cualquier otra jurisdicción fuera de México, incluyendo cualesquiera de las sentencias dictadas en juicio para exigir la responsabilidad civil de dichas personas al amparo de las leyes en materia de valores de esos países. Existe duda en cuanto a si dichas personas pueden ser declaradas responsables en México con fundamento en las leyes federales de valores de los Estados Unidos, ya sea mediante juicios promovidos en México o procedimientos de ejecución de sentencias dictadas por tribunales de los Estados Unidos. Actualmente no existe ningún tratado bilateral entre Estados Unidos y México que abarque la ejecución recíproca de los fallos del país extranjero. En el pasado, los jueces mexicanos han ejecutado sentencias dictadas en los Estados Unidos por razones de reciprocidad y cortesía. Lo anterior, consistente en la revisión de las decisiones dictadas fuera de México para verificar que se cumplan los principios de debido proceso y orden público del derecho mexicano, sin entrar en un análisis subjetivo de cada caso en concreto.

Costos de electricidad y combustibles

Las operaciones del Grupo consumen cantidades importantes de energía eléctrica y combustible. Aun cuando el Grupo ha tomado diversas medidas para mitigar la volatilidad de los costos energéticos, dichas medidas podrían no ser suficientes. El incremento en los costos de energía y combustible que el Grupo no pueda trasladar al precio de sus productos, tendría un efecto negativo adverso en su situación financiera y resultados de operación.

En México, el Gobierno Federal emitió diversos cambios regulatorios en materia de energía eléctrica con el objeto de (i) aumentar los costos de los cargos por el servicio de transmisión para titulares de contratos de interconexión legados con fuentes renovables o de cogeneración eficiente, así como de fuentes convencionales, (ii) establecer ciertas restricciones a la modificación de permisos de autoabastecimiento y cogeneración para incorporar nuevos socios y centros de carga a dichos esquemas de autoabastecimiento y cogeneración, y (iii) plantear la modificación de reglas sobre el otorgamiento y modificación de permisos de generación de electricidad, proceso de interconexión y despacho (especialmente, de centrales eléctricas renovables intermitentes), entre otros. Asimismo, el Congreso aprobó recientemente una reforma de diversas disposiciones de la Ley de la Industria Eléctrica, entre las que destacan (i) establecer reglas para la revocación de permisos de autoabastecimiento que hayan sido otorgados con un objeto distinto a la producción de energía eléctrica para consumo propio, es decir, para la satisfacción de necesidades de terceros; y (ii) modificar el orden de despacho de las centrales eléctricas interconectadas al Sistema Eléctrico Nacional, específicamente, asignando prioridad de despacho (sin que estén sujetas a criterios de eficiencia económica) a centrales eléctricas

propiedad de o al servicio de la Comisión Federal de Electricidad para la prestación del suministro básico.

El Grupo tiene celebrados contratos de abastecimiento de energía eléctrica con diversos proveedores. En caso de que con motivo de dicha reforma los generadores correspondientes no puedan cumplir sus obligaciones al amparo de dichos contratos, el Grupo tendría que pagar, al menos de manera temporal, la tarifa regulada del suministro básico que determina la Comisión Reguladora de Energía, lo que podría representar un incremento significativo en sus costos por concepto de energía eléctrica y, por lo tanto, afectar sus resultados de operación.

Actualmente no es posible predecir con certidumbre la magnitud del impacto que la aprobación de esta iniciativa pudiera tener en los negocios, condición financiera o resultados de operación del Grupo.

Riesgos relacionados con los países en los que opera el Grupo

El negocio y desempeño financiero del Grupo podrían verse afectados negativamente por riesgos inherentes en operaciones internacionales

Actualmente el Grupo tiene plantas de producción y operaciones en México, Estados Unidos, Canadá, Argentina, Brasil, Chile, China, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, Francia, Guatemala, India, Italia, Kazajistán, Marruecos, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Portugal, Rusia, España, Sudáfrica, Corea del Sur, Suiza, Ucrania, Uruguay, Turquía, Reino Unido y Venezuela. Su capacidad para operar y expandir su negocio, así como su desempeño financiero, están sujetos a riesgos inherentes a sus operaciones internacionales. La liquidez, resultados de operación y situación financiera del Grupo podrían verse afectados de forma adversa por virtud de barreras comerciales, fluctuaciones de divisas y controles cambiarios, inestabilidad política, altos niveles de inflación, e incrementos en tarifas e impuestos, así como por cambios en la legislación y en las políticas de los países en los que opera, incluyendo cambios en las leyes ambientales que podrían afectar sus plantas de producción o en las leyes o disposiciones normativas en materia de salud, que podrían afectar sus productos. Los gobiernos de los países en los que opera o en los que opere en el futuro podrían tomar acciones que podrían afectar al Grupo de forma adversa y significativa, incluyendo la expropiación de sus activos o los de sus subsidiarias.

Cualquier limitación al comercio exterior en cualquiera de los países en los que opere el Grupo podría afectar sus operaciones. Los distintos gobiernos podrían imponer restricciones comerciales por una diversidad de razones, ya sea con medidas arancelarias o no arancelarias, restringiendo, limitando o prohibiendo el comercio internacional de mercancías. Dichas medidas afectarían negativamente sus operaciones dado que importa un porcentaje considerable de sus insumos.

Condiciones económicas a nivel global podrían afectar el negocio del Grupo y su desempeño financiero

El negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas del Grupo podrían verse afectados por las condiciones generales de la economía, tasa de inflación, tasas de interés o divisas de los países en los que opera. Dichas condiciones pueden variar de región en región y podrían no estar relacionadas con sus operaciones en otras regiones. Reducciones en la tasa de rendimiento en las economías de dichos países, periodos de crecimiento negativo, incrementos en la inflación o en las tasas de interés en esos países podría resultar en una menor demanda de los productos del Grupo, un precio real menor por sus productos o menores utilidades.

La demanda y preferencias de los consumidores, así como los precios reales y los costos de las materias primas, son influenciados fuertemente por las condiciones macroeconómicas y políticas en otros países en los que el Grupo opera. Cuando las condiciones económicas se deterioran, los mercados finales de sus productos podrían sufrir caídas, lo cual podría generar menores ventas y rentabilidad. Asimismo, la estabilidad financiera de los consumidores del Grupo y sus proveedores se puede ver afectada y eso podría generar órdenes de compra canceladas, retrasadas o disminuidas, así como aumentos en cuentas por cobrar incobrables o incumplimiento de proveedores.

La economía global podría continuar experimentando periodos de volatilidad y desaceleración que podrían traducirse en una disminución en las expectativas y los gastos de los consumidores en los mercados donde el Grupo opera y podría verse afectada por falta de liquidez, la pérdida de confianza en el sector financiero, fluctuaciones de las divisas, interrupciones en los mercados crediticios, dificultades para obtener financiamientos, reducción en la actividad empresarial, aumento en la tasa de desempleo, incertidumbre respecto de las tasas de interés, disminución en la confianza de los consumidores y reducciones en los gastos de los mismos. Aunque la estrategia del Grupo está encaminada a compensar o tomar ventaja de las tendencias de mercado, el empeoramiento de la situación económica global ha tenido y podría seguir teniendo, un impacto negativo en el negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas del Grupo.

Asimismo, el 23 de junio de 2016 el Reino Unido realizó un referéndum respecto de la permanencia de dicho país en la Unión Europea, cuyo resultado fue favorecer la salida de Reino Unido de la Unión Europea, situación conocida como "Brexit". El 29 de marzo de 2017, dicho país notificó formalmente a la Unión Europea su intención de retirarse de conformidad con lo establecido en el Artículo 50 del Tratado de Lisboa, lo cual desató una negociación de dos años para definir los términos de la relación entre el Reino Unido y la Unión Europea. El acuerdo de referéndum al que llegaron la Unión Europea y el Reino Unido fue rechazado tres veces por el Parlamento de este país, y se fijó como nueva fecha límite para ratificar el tratado por virtud del cual el Reino Unido dejaría la Unión Europea el 31 de octubre de 2019. El 23 de julio de 2019, Boris Johnson, que había apoyado abiertamente la salida del Reino Unido de la Unión Europea y juró dejarla el 31 de octubre del mismo año, fue electo como primer ministro del Reino Unido. El 9 de enero de 2020, el acuerdo de referéndum fue aprobado y ratificado por el Parlamento del Reino Unido y el 23 de enero fue formalizado mediante sanción real. El 31 de enero de 2020, se dio inicio al acuerdo de referéndum, sin embargo, este acuerdo tuvo un periodo de transición

hasta finales del 2020. Durante este periodo de transición, la relación comercial entre la Unión Europea y el Reino Unido se mantuvo sin cambios, permitiendo a la Unión Europea y el Reino Unido acordar e implementar una nueva relación comercial. A partir del 1 de enero de 2021, la relación entre la Unión Europea y el Reino Unido está basada en el Acuerdo de Comercio y Cooperación, acuerdo que supone un importante cambio para ciudadanos, empresas y administraciones de la Unión Europea y del Reino Unido. El impacto que podría llegar a tener los términos y condiciones del Acuerdo de Comercio y Cooperación entre la Unión Europea y el Reino Unido como consecuencia del Brexit en el resultado de sus operaciones no es claro. Dependiendo de los resultados y consecuencias generadas por el Acuerdo de Comercio y Cooperación, las condiciones económicas de la Unión Europea, Reino Unido y los mercados globales podrían verse afectadas, con crecimiento reducido y volatilidad. La incertidumbre previa, durante y posterior al periodo de negociaciones también podrían tener un impacto económico negativo en las operaciones del Grupo e impactar con un incremento a la volatilidad de los mercados, particularmente en Europa. Dicha volatilidad e impacto económico podrían tener un efecto adverso en el negocio del Grupo.

Factores políticos o sociales en cualquiera de los países donde el Grupo opera, sobre los cuales el Grupo no tiene control, podrían tener un efecto negativo adverso en el mercado global o en el negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas del Grupo.

Condiciones económicas adversas en América del Norte, en particular, podrían afectar negativamente su negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas

La Compañía es una sociedad constituida en México y ahí, junto con Estados Unidos y Canadá, tiene una parte importante de sus operaciones. Para el año terminado el 31 de diciembre de 2020, 85% y 93% de sus Ventas Netas y la UAFIDA Ajustada, respectivamente, se generaron en México, Estados Unidos y Canadá. Como resultado, su negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas, podrían verse afectados por la situación general de la economía en México, Estados Unidos y Canadá, incluyendo la inestabilidad de precios, inflación, tasas de interés, legislación, impuestos, aumento en el índice de delitos y otras cuestiones políticas, sociales o económicas en o que afecten a México sobre los cuales el Grupo no tiene control. Adicionalmente, la economía mexicana continúa siendo influenciada fuertemente por la economía estadounidense y, por ello, el deterioro en las condiciones de la economía estadounidense o en las relaciones de Estados Unidos-México podría afectar la economía mexicana. En el pasado, México ha experimentado periodos prolongados de crisis causados por factores internos y externos sobre los cuales el Grupo no tiene control. Estos periodos de crisis se han caracterizado por una inestabilidad en el tipo de cambio, inflación alta, desaceleración económica, reducción en el flujo del capital extranjero, reducción de liquidez en el sector bancario y altos índices de desempleo. Dichas situaciones podrían volver a suceder y tener un efecto significativo y adverso en el negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas del Grupo.

El valor de mercado de los valores de compañías mexicanas está, hasta cierto grado, afectado por las condiciones económicas y de mercado de otros países en desarrollo. A pesar de que las condiciones económicas en dichos países pueden ser diferentes a las condiciones económicas en México, la reacción de los inversionistas a los sucesos en cualquiera de dichos países podría

tener un efecto adverso en el valor de mercado de los valores de emisoras mexicanas, incluyendo los del Grupo.

Asimismo, la relación directa entre las condiciones económicas en México y en Estados Unidos se ha estrechado en otros años a consecuencia del Tratado de Libre Comercio y el aumento en la actividad económica entre los dos países. El 1 de octubre de 2018, Estados Unidos, Canadá y México anunciaron que llegaron a un acuerdo, el T-MEC, encaminado a modernizar y actualizar su relación de libre comercio y reemplazar a NAFTA. El T-MEC fue firmado por los tres países el 30 de noviembre de 2018. El 19 de junio de 2019, México se convirtió en el primer país en ratificar el tratado. El 13 de diciembre de 2019, se aprobó el protocolo modificatorio del T-MEC, el cual incluye modificaciones relevantes en materia laboral, acero, farmacéutico, propiedad intelectual y ambiental. Derivado de ello, el 16 de enero de 2020, el senado de Estados Unidos aprobó el T-MEC, siendo éste ratificado el 29 de enero por el presidente Donald Trump, otorgando certidumbre e impulsando el comercio y relaciones de México con Estados Unidos y Canadá. Por su parte, el mismo 29 de enero de 2020, el Primer Ministro de Canadá presentó ante la cámara de los Comunes del gobierno canadiense, el texto final del T-MEC para su aprobación, y fue aprobado por el Senado canadiense el 13 de marzo de 2020. El T-MEC entró en vigor a los 3 meses posteriores al último aviso de aprobación que se presentó por las partes, es decir, el 1 de julio de 2020, por lo que hasta ese momento fue obligatorio para las tres naciones. Cualquier modificación futura al mismo en términos menos favorables para México con respecto a sus importaciones y exportaciones, o en términos que de otro modo podría socavar la capacidad de comerciar entre los tres países o impedir el progreso hacia una América del Norte más competitiva, podrían afectar a la economía mexicana y tener un efecto adverso y significativo en el negocio, situación financiera y resultados de operaciones del Grupo.

El 3 de noviembre de 2020, tuvo lugar en Estados Unidos la elección presidencial en la que Joseph R. Biden, Jr. fue elegido presidente de los Estados Unidos. El Sr. Biden asumió el cargo el 20 de enero de 2021. El alcance total de la agenda legislativa del Sr. Biden, la relación entre los poderes ejecutivo y legislativo y las futuras políticas estadounidenses con respecto a asuntos de importancia para México y su economía, en particular el comercio y la migración, siguen siendo inciertos y comenzarán a desarrollarse en los próximos meses. Desde que el Sr. Biden asumió el cargo, ha habido inestabilidad política y disturbios civiles asociados con la transición de la administración de los Estados Unidos. Si tal malestar social continúa o empeora, podría tener un impacto negativo en el crecimiento económico y el entorno empresarial en general, lo que podría tener un efecto adverso en Estados Unidos, teniendo un impacto indirecto en México.

Las condiciones políticas, económicas y sociales en México podrían afectar negativamente las políticas económicas en México y, a su vez, el negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas del Grupo

Las circunstancias políticas en México podrían afectar de manera significativa las políticas económicas y esto podría tener un efecto en las operaciones del Grupo. Las elecciones presidenciales, federales y locales de México se llevaron a cabo el 1 de julio de 2018 con un resultado de mayoría (en las elecciones presidenciales, federales y locales) a favor del partido político de izquierda Morena. El señor López Obrador, presidente de México desde el 1 de diciembre de 2018, y los funcionarios públicos designados de Morena, actuando dentro de sus cargos correspondientes, tienen la capacidad de dirigir las políticas de la administración pública

y de presentar y aprobar las modificaciones a la normativa emitida por el Poder Ejecutivo, lo que podría afectar negativamente las condiciones económicas, políticas y sociales en México. Además, como resultado de la mayoría en ambas cámaras del Congreso obtenida por Morena, el señor López Obrador tiene un poder considerable para aprobar nuevas leyes, enmendar leyes existentes y determinar políticas y acciones gubernamentales que se relacionen con la economía mexicana y, en consecuencia, afectar las operaciones y el desempeño financiero de los negocios en México, como el negocio del Grupo. Además, el Grupo no puede predecir el resultado de las próximas elecciones para los diputados en las cámaras del Congreso. El resultado de estas elecciones, incluido qué partido político constituirá la mayoría en el Congreso, también afectará el entorno político de México en los próximos años y, en consecuencia, las operaciones y el desempeño financiero de las empresas en México.

En ocasiones, el gobierno federal mexicano ha implementado cambios en sus políticas y leyes y podría continuar haciéndolo en el futuro. El gobierno federal mexicano recortó drásticamente el presupuesto para 2019 y podría continuar recortándolo en el futuro. El 2 de julio de 2019, la Ley Federal de Austeridad Republicana fue aprobada por el Senado Mexicano y la misma fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 19 de noviembre de 2019. Las acciones para controlar la inflación y las leyes y políticas han generado incrementos en las tasas de interés, modificaciones a las políticas tributarias, controles de precios, devaluaciones monetarias, controles de capital y limitaciones en las importaciones. El negocio, la situación financiera y los resultados de la operación del Grupo podrían verse afectados por los cambios en las políticas y regulaciones del gobierno que involucren su administración, operaciones y régimen fiscal. El Grupo no puede asegurar que el gobierno mexicano mantendrá sus políticas actuales en materia política, social o económica o en otras materias o que los cambios antes descritos no puedan tener como resultado un efecto material adverso en el negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas del Grupo. En particular, la legislación tributaria en México se encuentra sujeta a cambios constantes, y el Grupo no puede asegurar que el gobierno mantendrá la política social, económica, o cualquier otra existente, ni que esos cambios no afectarán de manera adversa su negocio, situación financiera, resultados de operación o perspectivas.

La administración del señor López Obrador ha tomado acciones que han disminuido significativamente la confianza de los inversionistas en inversiones privadas luego de los resultados de consultas públicas, como la cancelación de proyectos públicos y privados autorizados por la administración anterior, incluida la construcción del nuevo aeropuerto mexicano, lo que inmediatamente motivó la revisión de la calificación soberana de México y la cancelación de la construcción de una planta cervecera de “Constellation Brands” en Baja California, México. El Grupo no puede asegurar que no se tomarán medidas similares en el futuro, lo que podría tener un efecto negativo en la economía de México.

No podemos predecir el impacto que tendrán las condiciones políticas, económicas y sociales en la economía mexicana. Además, no podemos garantizar que los desarrollos políticos, económicos o sociales en México, sobre los cuales no tenemos control, no tendrán un efecto adverso en nuestro negocio, situación financiera, resultados de operaciones y perspectivas. México está experimentando actualmente altos niveles de violencia y delincuencia debido a las actividades del crimen organizado. En respuesta, el gobierno mexicano ha implementado varias medidas para aumentar la seguridad y ha fortalecido sus fuerzas policiales y militares. A pesar de estos esfuerzos, el crimen organizado (especialmente el relacionado con las drogas) continúa existiendo y operando en México. Estas actividades, su posible escalada y la violencia asociada

con ellas han tenido y pueden tener un impacto negativo en la economía mexicana o en nuestras operaciones en el futuro. La situación social y política en México podría afectar adversamente la economía mexicana, lo que a su vez podría tener un efecto material adverso en nuestro negocio, situación financiera, resultados de operación y perspectivas.

En el pasado, México ha experimentado diversos periodos de crecimiento económico lento o negativo, alta inflación, altas tasas de interés, devaluación del tipo de cambio (en particular respecto del tipo de cambio peso mexicano/ dólar de los Estados Unidos de América), restricciones de convertibilidad y otros problemas económicos. Estos problemas podrán agravarse o resurgir, según sea el caso, en el futuro y podrían afectar de manera adversa el negocio y capacidad de servicio de deuda. Durante el 2020, Banco de México disminuyó su tasa de referencia en 309 puntos base, de 7.34% a 4.25%. Futuros aumentos en tasas de interés podrán afectar adversamente los resultados de operación, incrementando los costos financieros. En adición, un empeoramiento en las condiciones financieras o económicas internacionales, tales como un desacelere en el crecimiento o condiciones recesivas en los socios de México, incluyendo a Estados Unidos, o la emergencia de una nueva crisis financiera, podrían tener efectos adversos en la economía mexicana, la situación financiera y la capacidad de pagar la deuda del Grupo.

Altas tasas inflacionarias podrían afectar de manera adversa la situación financiera, resultados de operaciones y perspectivas del Grupo

México tiene una historia de altos niveles de inflación y podría experimentar alta inflación en el futuro. Históricamente, la inflación en México ha conllevado altas tasas de interés, depreciación del peso y la imposición de controles gubernamentales sustantivos sobre tasas de interés y precios. Según ha establecido y publicado el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) la tasa anual de inflación durante los últimos tres años fue de 4.83% en 2018, 2.83 en 2019 y 3.15% en 2020. Una inflación alta significa costos más altos que el Grupo no podría transferir a los consumidores, lo que afectaría los márgenes del Grupo. No se puede asegurar que México no experimentará una alta inflación en el futuro, incluyendo en caso de un aumento sustancial en la inflación de Estados Unidos, lo cual podría incrementar los gastos de capital del Grupo y restringir la capacidad de obtener financiamiento en el futuro, afectando adversamente su situación financiera, negocio, resultados de operación y perspectivas. Si México experimenta altos niveles de inflación como lo ha hecho en el pasado, esto también puede afectar los costos operativos del Grupo, lo cual puede afectar negativamente su negocio, situación financiera, resultados de operaciones y perspectivas.

Los esfuerzos del gobierno para combatir la inflación podrían obstaculizar el crecimiento de la economía brasileña y podrían afectar el negocio del Grupo

En el pasado, Brasil ha experimentado tasas inflacionarias extremadamente altas y, por ende, ha adoptado políticas monetarias que han resultado en una de las tasas reales de interés más altas a nivel mundial. El Banco Central de Brasil establece las tasas de interés base aplicables al sistema bancario brasileño en forma general, de acuerdo a la expansión o contracción de la economía brasileña, tasas inflacionarias y otros indicadores económicos. La tendencia de reducciones periódicas de la tasa de interés base (*Sistema Especial de Liquidação e de Custódia*

o tasa “SELIC”) que ha implementado el Banco Central de Brasil desde 2005 fue revertida temporalmente durante 2008, y la tasa SELIC llegó a 13.67% al 31 de diciembre de 2008, en comparación con 2.0% al 31 de diciembre de 2020. No obstante, en respuesta a los efectos de la crisis financiera global en la economía brasileña, en 2009 el Banco Central de Brasil redujo significativamente la tasa SELIC, que alcanzó 8.65% al 31 de diciembre de 2009. La tasa SELIC fue incrementada gradualmente a 12.42% hacia julio de 2011; posteriormente, el Banco Central de Brasil redujo la tasa SELIC a 7.39% en agosto de 2012. Para controlar la inflación en 2013, el Banco Central de Brasil incrementó gradualmente la tasa SELIC a 9.90% en diciembre. Las medidas para combatir la inflación implementadas por el gobierno de Brasil, principalmente a través del Banco de Brasil, han tenido y tendrán efectos significativos en la economía brasileña y los negocios. Políticas monetarias rígidas con tasas de interés altas podrían restringir el crecimiento de Brasil y la disponibilidad crediticia. Por su parte, políticas indulgentes del gobierno y el Banco Central de Brasil y disminuciones en tasas de interés podrían detonar incrementos inflacionarios y, por consiguiente, un crecimiento volátil y la necesidad de aumentos repentinos y significativos de tasas de interés, que podrían impactar de manera negativa el negocio del Grupo en Brasil.

El impacto de la inflación en Argentina sobre los costos de la operación del Grupo podría tener un efecto material adverso en los resultados del Grupo en Argentina

Históricamente, la inflación ha debilitado materialmente la economía argentina y la capacidad del gobierno argentino para crear condiciones que permitan el crecimiento. En los últimos años, Argentina ha experimentado altas tasas de inflación. El gobierno argentino continúa implementando medidas para monitorear y controlar los precios de los bienes y servicios más relevantes. A pesar de estas medidas, la economía argentina sigue experimentando altos niveles de inflación.

Las altas tasas de inflación afectan la competitividad exterior de Argentina, la desigualdad social y económica, y afectan negativamente el empleo, el consumo, el nivel de actividad económica y debilita la confianza en el sistema bancario argentino. Dado su carácter persistente en los últimos años, la inflación sigue siendo un desafío para Argentina, por lo que esto podría contribuir en un aumento significativo a los costos de operación del Grupo, particularmente en los costos de mano de obra, y resultar en un impacto negativo de los resultados de la operación del Grupo en Argentina. Para efectos financieros, a partir del mes de julio de 2018, la operación en Argentina califica como una economía hiperinflacionaria, por lo que las subsidiarias de Grupo Bimbo en dicho país reconocieron los ajustes por inflación acumulados. En particular, la tasa de inflación acumulada en Argentina en los tres años anteriores al 30 de junio de 2018, excedieron el 100%, sin que exista expectativa alguna de una reducción significativa a corto plazo. Por lo tanto, las compañías argentinas que utilizan IFRS, incluyendo las subsidiarias del Grupo en Argentina, están obligadas a implementar IAS 29 a sus estados financieros para los periodos subsecuentes al 1 de julio de 2018, y reconocer los ajustes de la inflación acumulada en sus estados financieros. Deterioros futuros en la economía, regulación, negocios o política argentina podrían llevar al reconocimiento de cargos por deterioro respecto de ciertos de los activos del Grupo en Argentina.

La violencia en México ha tenido y podrá continuar teniendo un efecto adverso en la economía mexicana y podrá tener un impacto negativo en los negocios, situación financiera, resultados de operación y perspectivas del Grupo

Recientemente México ha experimentado un incremento significativo en la violencia relacionada con el tráfico de drogas y el crimen organizado, particularmente en los estados del norte de México y cerca de la frontera con Estados Unidos. Este incremento en la violencia ha tenido un efecto adverso en la economía mexicana. La inestabilidad social en México y los acontecimientos políticos y sociales adversos ocurridos en o afectando a México podrían afectar al Grupo y su desempeño financiero. Por otro lado, la comisión de delitos violentos podría incrementar los costos de seguros y seguridad del Grupo. El Grupo no puede asegurar que los niveles de violencia en México o su expansión a una mayor parte de México, no incrementará. La corrupción y los vínculos entre el crimen organizado y las autoridades gubernamentales también generan condiciones que afectan las operaciones del Grupo, así como la extorsión y otros actos de intimidación, que podrían impactar limitando las acciones tomadas por el gobierno federal y los gobiernos estatales como respuesta a dicha actividad criminal. Un aumento en la comisión de delitos violentos podría afectar adversamente los negocios, situación financiera, resultados de operación y perspectivas del Grupo.

Las reformas propuestas a las regulaciones de subcontratación pueden afectar negativamente el negocio, situación financiera y resultados de operaciones del Grupo.

En noviembre de 2020, el presidente López Obrador presentó un proyecto de ley que busca reformar ciertas regulaciones relacionadas con la subcontratación de servicios en México. Como se propuso, el proyecto de ley eliminaría efectivamente la capacidad de las entidades para contratar servicios profesionales a través de empresas de subcontratación, excepto para un tipo limitado de servicios especializados. En diciembre de 2020, el presidente López Obrador anunció un acuerdo entre el gobierno mexicano, el sector empresarial y el sector laboral para posponer la discusión y acción legislativa sobre el proyecto de ley hasta febrero de 2021. Como resultado, los detalles de la reforma aún no están claros, pero el Grupo espera hacer una evaluación final del impacto en su negocio, situación financiera y resultados de operaciones una vez que se conozcan todos los detalles de la reforma. El Grupo no puede garantizar que el proyecto de ley, cuando y si se promulga, no tenga un efecto adverso en su negocio, situación financiera y resultados de operaciones.

El Grupo está expuesto al riesgo de potencial expropiación o nacionalización de sus activos en algunos países en los que opera

El Grupo está expuesto al riesgo de potencial expropiación o nacionalización de sus activos en algunos países en los que opera, tales como Venezuela y otros países que han estado sujetos a condiciones políticas volátiles en el pasado reciente; por lo tanto, el Grupo no puede asegurar que los gobiernos locales no impondrán cambios retroactivos que pudieran afectar el negocio del Grupo o que pudieran forzar al Grupo a renegociar sus acuerdos actuales con dichos gobiernos. La ocurrencia de dichos eventos podría afectar materialmente la situación financiera, resultados de operación y perspectivas del Grupo.

Las operaciones del Grupo en Venezuela están sujetas a riesgos derivados de la inestabilidad política en ese país

El Grupo continúa enfrentando situaciones económicas adversas en Venezuela, incluyendo restricciones al acceso a divisas, un ingreso per cápita menor, elasticidad de precios, altos costos operativos como porcentaje de ingresos y escasez de, y restricciones a, la importación de materias primas. Estas condiciones económicas adversas e inestabilidad política han tenido un efecto adverso en los ingresos, volúmenes de ventas y rentabilidad de las operaciones del Grupo en el pasado y continuarán teniendo dicho efecto.

Aún y cuando para efectos financieros, desde mayo 2017, el Grupo ya no consolida a sus subsidiarias en Venezuela, Grupo Bimbo eligió clasificar sus inversiones de capital en sus filiales en Venezuela, como instrumentos financieros de capital designados a su valor razonable, ya que tiene la intención de mantener estas inversiones en el futuro previsible.

La percepción de un riesgo mayor en otros países, principalmente en economías emergentes, podría afectar la economía el negocio, situación financiera, resultados de la operación y perspectivas del Grupo

La estrategia de crecimiento del Grupo depende, en parte, de su habilidad para incrementar sus operaciones en países con mercados emergentes. Sin embargo, los mercados emergentes como México se encuentran sujetos a mayores riesgos que países más desarrollados, y la crisis financiera en mercados emergentes podría alterar los negocios en México. Más allá de esto, una crisis financiera en cualquier mercado emergente relevante podría afectar el mercado de capitales y precios de la deuda de los emisores. Cualquier incremento en la percepción de riesgo relacionado con inversiones en mercados emergentes podría causar una disminución de los flujos de capital en México y afectar su economía de manera general. El Grupo no puede asegurar que el valor de sus productos financieros no se verá afectado negativamente por eventos en otros mercados emergentes o la economía global en general.

En muchos países, particularmente en aquellos con economías emergentes, hay una percepción de una mayor posibilidad de que terceros, incluyendo los proveedores del Grupo, sus clientes, y otras partes relacionadas, incurran en prácticas comerciales prohibidas por la ley y la regulación con alcance extraterritorial, tales como leyes relativas a sanciones anticorrupción y lavado de dinero. El que estas personas ajenas al Grupo incurran en estas prohibiciones podría sujetar al Grupo a sanciones de índole civil y penal que podrían afectar de manera adversa su reputación, condición financiera y los resultados de la operación.

Acontecimientos Políticos y Sociales en México y en los Países donde el Grupo opera

El desarrollo político, social, económico y de otra naturaleza en México y en los demás países donde el Grupo opera podría afectar adversamente sus operaciones y resultados.

Las acciones de gobierno, así como cualquier desarrollo social o político en México o en los demás países donde el Grupo opera podrían tener un impacto adverso importante en las condiciones de mercado y los precios de sus insumos o sus productos, lo cual podría afectar su situación financiera.

Podría resultar difícil ejercer acciones de responsabilidad en contra de los consejeros, ejecutivos y accionistas controladores del Grupo

El Grupo es una sociedad anónima bursátil de capital variable y sus acciones cotizan en la BMV. El Grupo está constituido bajo las leyes de México. La mayoría de sus consejeros, ejecutivos y accionistas controladores del Grupo, así como otros expertos señalados en este Reporte Anual residen en México y una porción significativa de sus activos y de los activos del Grupo se ubican en México. En virtud de lo anterior, podría resultar difícil para los extranjeros presentar denuncias fuera de México en contra del Grupo o en contra de sus consejeros, ejecutivos y accionistas controladores del Grupo y también podría resultar difícil para los extranjeros ejecutar sentencias en el extranjero en contra de las personas antes señaladas. Es posible que no sean ejecutables en México aquellas sentencias que surjan en virtud de la aplicación de leyes extranjeras.

Emergencias sanitarias con repercusiones mundiales, nacionales o en cualquiera de los demás países donde opera el Grupo.

Es posible que se declaren emergencias sanitarias por el brote y propagación de enfermedades a nivel internacional, nacional o en cualquier país en donde opera el Grupo, como es el caso de la emergencia de salud surgida por el virus SARS-CoV-2 (conocida comúnmente como “coronavirus”) y por la enfermedad que causa (“COVID-19”), lo cual podría generar paros de actividades comerciales y sociales, confinamientos, cierres de fábricas y lugares de trabajo, tiendas de conveniencia, centros de estudio, entre otros, así como volatilidad o caídas en los mercados bursátiles y recesiones económicas. El Grupo no puede anticipar las acciones que podrían ser requeridas por parte de los gobiernos, empresas o particulares para hacer frente a cualquier emergencia en materia de salud.

La capacidad del Grupo de producir, distribuir y vender sus productos es crítica para sus operaciones y cualquier emergencia de salud, ya sea a nivel internacional o en cualquiera de los países en los que vende o distribuye productos, podría tener un efecto adverso en dichas operaciones, así como en condiciones de mercado y precios de insumos, lo cual podría afectar materialmente las ventas, los resultados de las operaciones y el flujo de efectivo del Grupo.

Las incertidumbres con respecto a la transición o la posible interrupción de la tasa de oferta interbancaria de Londres (LIBOR) podrían tener consecuencias adversas para el Grupo.

LIBOR se utiliza ampliamente como un “índice de referencia” o “tasa de referencia” en todos los productos y mercados financieros a nivel mundial. La Autoridad de Conducta Financiera del Reino Unido (FCA por sus siglas en inglés) ha planteado preguntas sobre la sostenibilidad futura de LIBOR y, como resultado, la FCA obtuvo el apoyo voluntario del banco panel para mantener LIBOR solo hasta 2021, y se espera que LIBOR se suspenda a partir del 1 de enero de 2022. Asimismo, siguiendo la orientación proporcionada por Consejo de Estabilidad Financiera, otros reguladores han sugerido reformar o reemplazar otras tasas de referencia con tasas de referencia alternativas. En consecuencia, la transición y la interrupción de la LIBOR o cualquier otra tasa de referencia presenta diversas incertidumbres, riesgos y desafíos para las instituciones y los mercados financieros. Estos incluyen, entre otros, el precio, la liquidez, el valor, el rendimiento y el mercado de instrumentos financieros y contratos que hacen referencia a LIBOR o cualquier otra tasa de referencia aplicable.

Algunos de los contratos denominados en dólares estadounidenses del Grupo están referenciados a LIBOR. La transición y discontinuación de LIBOR podría presentar importantes riesgos operativos, legales, financieros y de otro tipo. Si bien todos los contratos e instrumentos con referencia a LIBOR del Grupo proporcionan tasas de referencia alternativas, las nuevas tasas de referencia pueden diferir significativamente de las tasas anteriores. Como resultado, es posible que el Grupo deba abordar de manera proactiva cualquier diferencia de tarifas en dichos instrumentos y contratos, lo que podría llevar mucho tiempo y ser costoso. Además, la transición y discontinuación de LIBOR podría resultar en disputas, incluyendo litigios, que involucren contratos que hagan referencia a LIBOR, ya sea que la documentación subyacente proporcione o no tasas de referencia alternativas.