



*UN BRINDIS
POR EL FUTURO*

INFORME ANUAL BECLE

2021



CONTENIDO



MENSAJE DE NUESTRO DIRECTOR GENERAL	03
DESTACADOS	06
DESEMPEÑO FINANCIERO	09
ACERCA DE BECLE	12
PORTAFOLIO	22
ASG	48
ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS	76
INFORMACIÓN PARA ACCIONISTAS	83
INFORMACIÓN PARA INVERSIONISTAS	86

MENSAJE DE NUESTRO DIRECTOR GENERAL

A nuestros grupos de interés,

2021 fue un año de buenos resultados para Bece. El entorno complejo que fue causado por la pandemia de COVID-19 durante 2021 parece haberse convertido en la nueva normalidad; la economía mundial se recuperó gradualmente después de algunos de los meses más difíciles en la historia y logramos fortalecer nuestra posición, apalancándonos de la solidez de nuestras marcas, siempre enfocándonos en la creación de valor para nuestros consumidores, socios y accionistas.

A medida que continuamos navegando la pandemia de COVID-19, enfrentamos dificultades como la inflación en costos y restricciones en la cadena de suministro. No obstante, superamos con éxito el desafiante entorno macroeconómico y demostramos la resiliencia de nuestro modelo de negocio y portafolio, resultando en un sólido desempeño financiero.

El crecimiento del volumen en 2021 fue del 8.0%, alcanzando 25.6 millones de cajas de nueve litros. Este incremento refleja un aumento de 3.7% en los Estados Unidos y Canadá, un aumento de 7.9% en los volúmenes en México y de 38.8% en la región del Resto del Mundo. Nuestra categoría de Otros Tequilas aumentó 23.0% en comparación con el año anterior, demostrando la efectividad de nuestra

estrategia de premiumización y la evolución de los consumidores hacia espirituosos de alta calidad.

En 2021, las ventas netas incrementaron 12.5% a \$39,419 millones en comparación con 2020, impulsadas por el crecimiento en volumen y mayores precios promedio por caja. Las ventas netas en Estados Unidos y Canadá aumentaron 4.6 % en comparación con el mismo periodo de 2020, impulsado por el crecimiento del volumen, una mejor mezcla como resultado de nuestra estrategia de premiumización y por la depreciación del peso mexicano frente al dólar estadounidense año contra año. Las ventas netas en México aumentaron 24.4% año contra año debido a un mayor precio promedio de venta por caja, como resultado principalmente de los aumentos de precios. Las ventas netas para la región del Resto del Mundo aumentaron 42.9 % con respecto al año 2020, lo que refleja el crecimiento del volumen debido a la relajación continua de restricciones relacionadas con la pandemia.

La utilidad bruta para el año 2021 aumentó 16.6% con respecto al mismo periodo de 2020 a \$21,274 millones de pesos. El margen bruto fue 54.0% para el año completo de 2021 en comparación con 52.1% para el año completo de 2020.



Logramos fortalecer nuestra posición y aprovechar la reactivación de la industria.



En temas ASG, nos esforzamos en reducir de manera significativa la huella ambiental de nuestros procesos y operaciones mediante el uso apropiado de los recursos naturales.

El margen bruto fue impactado positivamente por iniciativas de incrementos de precio y una mejor mezcla de productos.

Logramos estos sólidos resultados gracias a la continua expansión de la oferta de nuestras marcas en los segmentos existentes. Nuestro plan estratégico nos ha permitido enriquecer y crecer nuestro portafolio con productos y categorías de mayor valor y rentabilidad que, al mismo tiempo, ayudan a optimizar nuestra base de costos.

Además, nos hemos beneficiado de las tendencias de premiumización, ya que los consumidores se están desplazando hacia productos de mayor precio, con preferencias por marcas y productos con una herencia única, así como por productos con características innovadoras e individuales. La premiumización ha sido un impulso a largo plazo en la industria global de espirituosos, lo que ha resultado en tasas de crecimiento más altas logradas por las ofertas premium. Nuestro diverso y único portafolio está bien alineado con estas tendencias demográficas y de consumo que están impulsando el consumo de espirituosos en nuestros mercados clave.

Si bien nuestra prioridad es el crecimiento orgánico del portafolio, continuamente buscamos la innovación y evaluamos oportunidades comerciales que cumplan con nuestros estrictos estándares y se ajusten adecuadamente a nuestra estrategia, manteniendo la disciplina financiera y creando valor. Nos centramos en mantener e incrementar nuestros esfuerzos en innovación de productos

para expandir nuestra oferta en los segmentos súper premium, ultra premium y de prestigio, particularmente en las categorías de tequila y whiskey.

Por ello, con el fin de expandir aún más nuestra oferta de whiskey irlandés, en marzo de 2021 adquirimos una participación accionaria adicional en Proper No. Twelve, una marca que ha revolucionado la categoría y ha vendido más de medio millón de cajas de nueve litros en ocho mercados globales desde su lanzamiento en 2018.

Este año, realizamos exitosamente el refinanciamiento de pasivos de la deuda a largo plazo, marcando nuestra segunda visita a los mercados de deuda. Efectuamos una oferta para refinanciar total o parcialmente las Notas Senior No Garantizadas con vencimiento en 2025, la transacción alcanzó una participación del 69.33% sobre el monto total emitido. Asimismo, emitimos Notas Senior No Garantizadas por US \$800 millones, con vencimiento en 2031. Este ejercicio fortaleció nuestra estructura de capital y flexibilidad financiera, extendiendo nuestro perfil de vencimiento.

Ahora más que nunca somos conscientes de la importancia de crear valor agregado y crecer de forma sostenible. Buscamos reducir significativamente la huella ambiental de nuestros procesos y operaciones a través del uso racional de los recursos naturales, incorporando fuentes alternativas de energía renovable, el uso de tecnología de vanguardia con eficiencia energética e hídrica, así como un modelo de economía circular en todos los subproductos y residuos.

Por lo tanto, hemos realizado importantes inversiones en el tratamiento y eliminación de aguas residuales, mejorando la separación de desechos, la conservación del agua y la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero. Cumplimos con la normativa ambiental aplicable y, si es posible, superamos dichos estándares.

Becle ha salido fortalecido de este año desafiante gracias a nuestro enfoque continuo de ofrecer las mejores marcas del mercado, diversificando nuestro portafolio para satisfacer una amplia gama de paladares y gustos y destacando nuestra estrategia de premiumización de acuerdo con las tendencias de los consumidores. Continuaremos expandiendo nuestro negocio e incrementando nuestra presencia global, así como mejorando la generación de flujo de efectivo y la rentabilidad, centrándonos en nuestras estrategias clave probadas. Mantendremos nuestro liderazgo en el desarrollo de la categoría de tequila, continuaremos con nuestras estrategias únicas de posicionamiento y mercadotecnia para cada marca e invertiremos en innovación, desarrollo de productos y premiumización.

Incluso si todavía existe incertidumbre sobre cuándo terminará la pandemia de COVID-19 y se normalizarán las cadenas de suministro, creemos firmemente que podemos superar todos los desafíos a los que nos enfrentemos. Mi más sincero agradecimiento por su continua confianza y apoyo.

**JUAN DOMINGO
BECKMANN LEGORRETA**

DIRECTOR GENERAL DE BECLE, S.A.B. DE C.V.



DESTACADOS

PANORAMA FINANCIERO

VOLUMEN

25.6 MILLONES DE CAJAS
DE NUEVE LITROS
| +8.0%

VENTAS NETAS

\$39,419 MILLONES
DE PESOS
| +12.5%

UTILIDAD BRUTA

\$21,274 MILLONES
DE PESOS
| +16.6%

UTILIDAD DE OPERACIÓN

\$7,121 MILLONES
DE PESOS
| +3.3%

UAFIDA

\$7,938 MILLONES
DE PESOS
| +4.4%

CAPEX

\$2,543 MILLONES
DE PESOS
INVERTIDOS

DIVIDENDOS PAGADOS

\$1,546 MILLONES
DE PESOS
| +184.2%

COLABORADORES

8,422





HITOS 2021



1

Bushmills Whiskey presentó su nueva imagen para Single Malts



2

Adquisición de participación accionaria adicional en el Whiskey Irlandés Proper No. Twelve



3

Lanzamiento de Jose Cuervo Tradicional – edición limitada Calaveritas



4

Lanzamiento de Maestro Dobel 50 – Edición 1972



HITOS 2021



5

Reserva de la Familia lanzó la edición limitada Gonzalo Lebrija Veladuras



6

Exitosa colocación de US \$800 MM de Notas Senior con vencimiento en 2031



7

Nuestro Mezcal 400 Conejos vendió 100,000 cajas de nueve litros



DESEMPEÑO FINANCIERO





CIFRAS CONSOLIDADAS

CIFRAS EN MILLONES (excepto montos por acción)	2020	2021	VARIACIÓN %
Ventas netas	35,036	39,419	12.5
Costo de ventas	16,790	18,145	8.1
Utilidad bruta	18,246	21,274	16.6
Publicidad, mercadotecnia y promoción	6,688	8,689	29.9
Distribución	1,380	2,028	47.0
Venta y administración	3,377	3,491	3.4
Otros (ingresos), neto	(92)	(55)	(40.2)
Utilidad de operación	6,893	7,121	3.3
Resultado integral de financiamiento	38	214	463.2
Utilidad antes de impuestos	6,854	6,907	0.8
Impuestos a la utilidad	1,702	1,874	10.1
Utilidad neta consolidada	5,152	5,034	(2.3)
UAFIDA	7,607	7,938	4.4
Margen UAFIDA	21.7%	20.1%	(160) bps
Utilidad por acción	1.43	1.40	(2.3)

VENTAS NETAS



UAFIDA



TRANSACCIÓN DE REFINANCIAMIENTO



Esta transacción representa el segundo cupón más bajo de un emisor mexicano en términos equivalentes.

El 30 de septiembre de 2021, anunciamos que se determinó el precio para la emisión y oferta de nuestros nuevos instrumentos de deuda denominados 2.500% Senior Unsecured Notes due 2031 por un monto principal agregado de USD\$800,000,000. Utilizamos los recursos de dichos nuevos instrumentos para (i) refinanciar deuda existente (incluyendo el pago de un préstamo bancario a corto plazo), (ii) adquirir de Morgan Stanley las Notas Ofrecidas y (iii) aspectos corporativos generales.

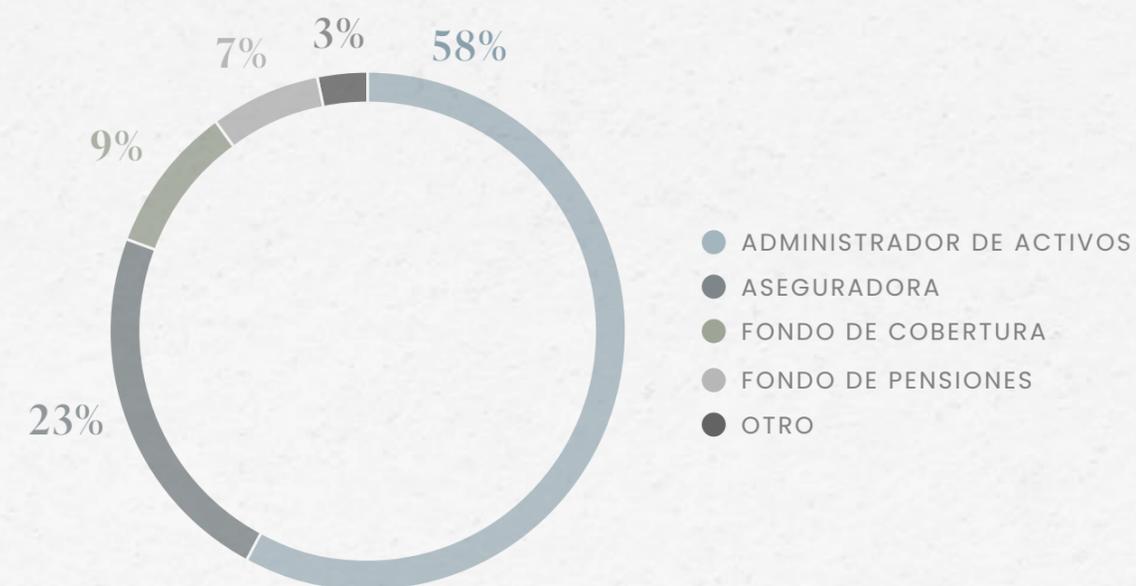
Las Notas estuvieron 50 puntos base por debajo del soberano mexicano, lo que resultó en el segundo cupón más bajo de un emisor mexicano en términos equivalentes y la transacción fue suscrita en exceso 2.4 veces. Finalmente, aprovechamos las bajas tasas de interés para reposicionar nuestra historia crediticia ante inversionistas, además de extender el vencimiento de nuestra deuda de 3.1 años a 9.5 años.

NUEVOS TÉRMINOS

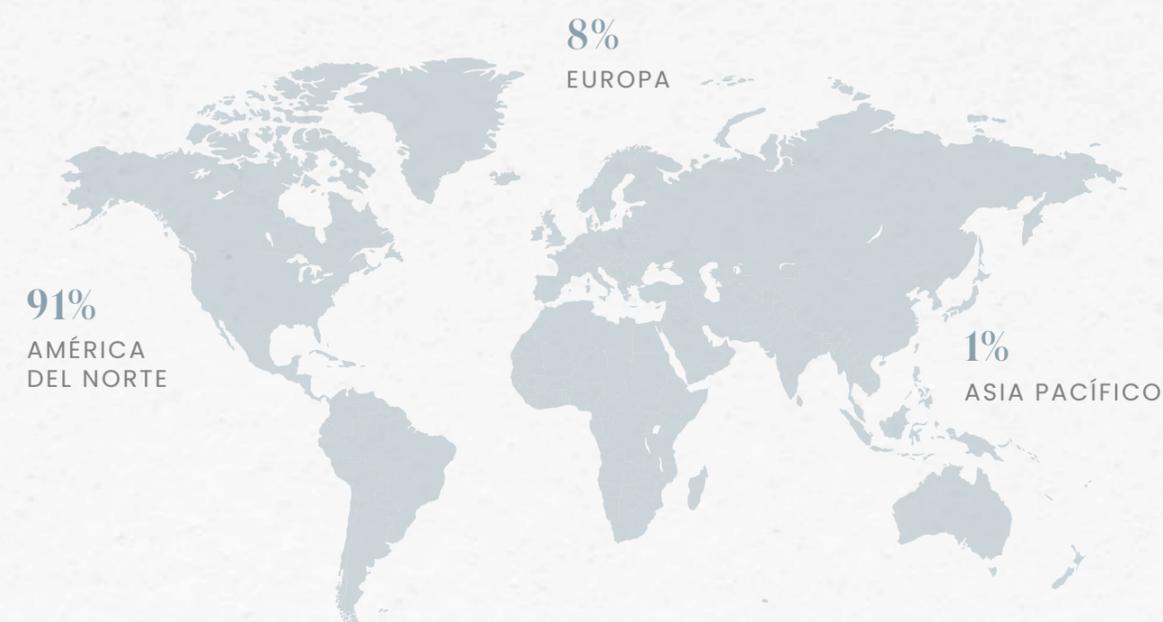
Tamaño	US \$800 MM
Vencimiento	Octubre 14, 2031
Cupón	2.500%
Precio de emisión	98.976
Rendimiento	2.617%
Margen	T+110bps
Calificación crediticia	BBB / BBB+ (S&P / Fitch)



DISTRIBUCIÓN DE ASIGNACIÓN POR TIPO DE INVERSIONISTA



DISTRIBUCIÓN DE ASIGNACIÓN POR REGIÓN





ACERCA DE BECLE



Somos una compañía de bebidas alcohólicas de renombre mundial y el mayor productor de tequila del mundo. Becele nació de la visión de Don José María Guadalupe de Cuervo y Montañón hace más de 250 años y se preserva por el legado de 11 generaciones. Nuestras marcas se venden y distribuyen en más de 85 países.

La fortaleza de nuestro portafolio de 30 marcas se basa en el profundo legado de las icónicas marcas desarrolladas internamente, como Jose Cuervo®, junto con adquisiciones complementarias como Three Olives®, Hangar 1®, Stranahan's®, Bushmills®, Pendleton® Proper No. Twelve® y Boodles®, así como un extraordinario enfoque en la innovación, que a través de los años ha creado otras marcas reconocidas como 1800®, Maestro Dobel®, Centenario®, Kraken®, Jose Cuervo® Margaritas y Boost®.

Desde febrero de 2017, las acciones de Becele, S.A.B. de C.V., cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) bajo la clave de pizarra CUERVO.



NUESTRA FILOSOFÍA

Misión

Satisfacer como líderes las necesidades de clientes y consumidores de tequila en el mundo.

En México, posicionar nuestras marcas de bebidas en otros segmentos y categorías que incrementen el valor de la marca y de la empresa.

Aprovechar la ventaja competitiva de integración vertical desde el campo hasta el consumidor final.



Visión

Jose Cuervo debe mantener su liderazgo mundial de Tequila y debe ser, en los próximos cinco años, el líder en los 10 mercados de mayor potencial, identificándose por la tradición y excelencia de sus productos.

Posicionar a Jose Cuervo en México, en los próximos cinco años, como la empresa de bebidas alcohólicas y mezcladores relacionados número uno en ingresos y participación de mercado.

Obtener un crecimiento sostenido de utilidades del negocio que nos permita duplicarlas en cinco años y proveer a los accionistas rendimientos superiores a los que el mercado otorga.

Ser una empresa aspiracional para trabajar, identificándonos como una compañía mexicana de alcance multinacional que atrae, retiene y desarrolla el mejor talento.

Como compañía, seguir impactando positivamente en las comunidades donde nos desarrollamos.

Valores

Trabajamos con un amplio Sentido de Negocio, agregando valor a todo lo que hacemos.

Enfocamos nuestras actividades a la Mejora Continua.

A través del Trabajo en Equipo mejoramos nuestros resultados individuales y de la compañía.

Mantenemos una buena Calidad de Vida que nos permite crecer y desarrollar mejor nuestras actividades.

En Jose Cuervo tratamos con Respeto a todas las personas con quienes trabajamos y convivimos. Creemos, buscamos y fomentamos la Integridad.

Comunicación y Compromiso son elementos fundamentales en nuestra cultura de trabajo.



NUESTRA HISTORIA



1758

El rey Fernando VI concede tierras a José Antonio de Cuervo y Valdés para plantar agave y producir tequila



1795

El rey Carlos IV de España emite una Cédula Real a José María Guadalupe de Cuervo y Montaña para producir y vender vino de mezcal, ahora conocido como tequila. Esta es considerada la primer licencia para producir y distribuir tequila



1812

Se funda La Rojeña, la destilería más antigua en América Latina

1852

Las primeras barricas de Jose Cuervo llegan a California desde San Blas



1880

Jose Cuervo es la primera marca de tequila en embotellar tequila individualmente, facilitando la transportación de este espirituoso para satisfacer la creciente demanda en México y al otro lado de la frontera

Medalla de primer lugar otorgada a Tequila Jose Cuervo en la segunda Exposición de las Clases Productoras, exhibición en Guadalajara, en mayo



1945

Creación del Coctel Margarita

La receta original

1.5 oz. de Tequila Cuervo,
½ oz. de triple sec y 1 oz.
de jugo de limón fresco;
agitar y servir en un vaso
escarchado con sal.





NUESTRA HISTORIA



1974

Así como la Champagne solo puede ser producida en Francia, o el Whiskey Escocés solo en Escocia, desde 1974, para que un espirituoso sea llamado tequila, debe ser producido en ciertos estados de México

1989

Posicionamiento del portafolio de productos en 42 países

1994

Exportación de 2 millones de cajas

1999

5 millones de cajas vendidas

2004

Presencia de Cuervo en más de 85 países

Primera empresa en su ramo en obtener el distintivo ESR otorgado por el CEMEFI

2005

Se funda Maestro Doble

2007

Fundación de Proximo Spirits

Adquisición de Three Olives

2010

250 años de historia

Adquisición de Hangar 1

Adquisición de Stranahan's

2011

Adquisición de Boodles Gin



NUESTRA HISTORIA



2013

Distribución de la marca Jose Cuervo en Estados Unidos a través de Proximo Spirits

Exportación de 7 millones de cajas

2015

Adquisición de Old Bushmills Distillery



2016

Los accionistas aprueban la fusión de Bece con Sunrise Holdings (compañía dueña de Proximo)

Lanzamiento de nuestras bebidas listas para beber Jose Cuervo Especial Paloma y Kraken Cola



2017

Oferta Pública Inicial en la Bolsa Mexicana de Valores, Bece, S.A.B. de C.V.

La compañía completa la adquisición de la marca Pendleton Whiskey de Hood River Distillers, Inc.



2018

Adquisición de participación accionaria en Eire Born Spirits LLC (EBS); EBS es dueña de la marca de Whiskey Irlandés Proper No. Twelve



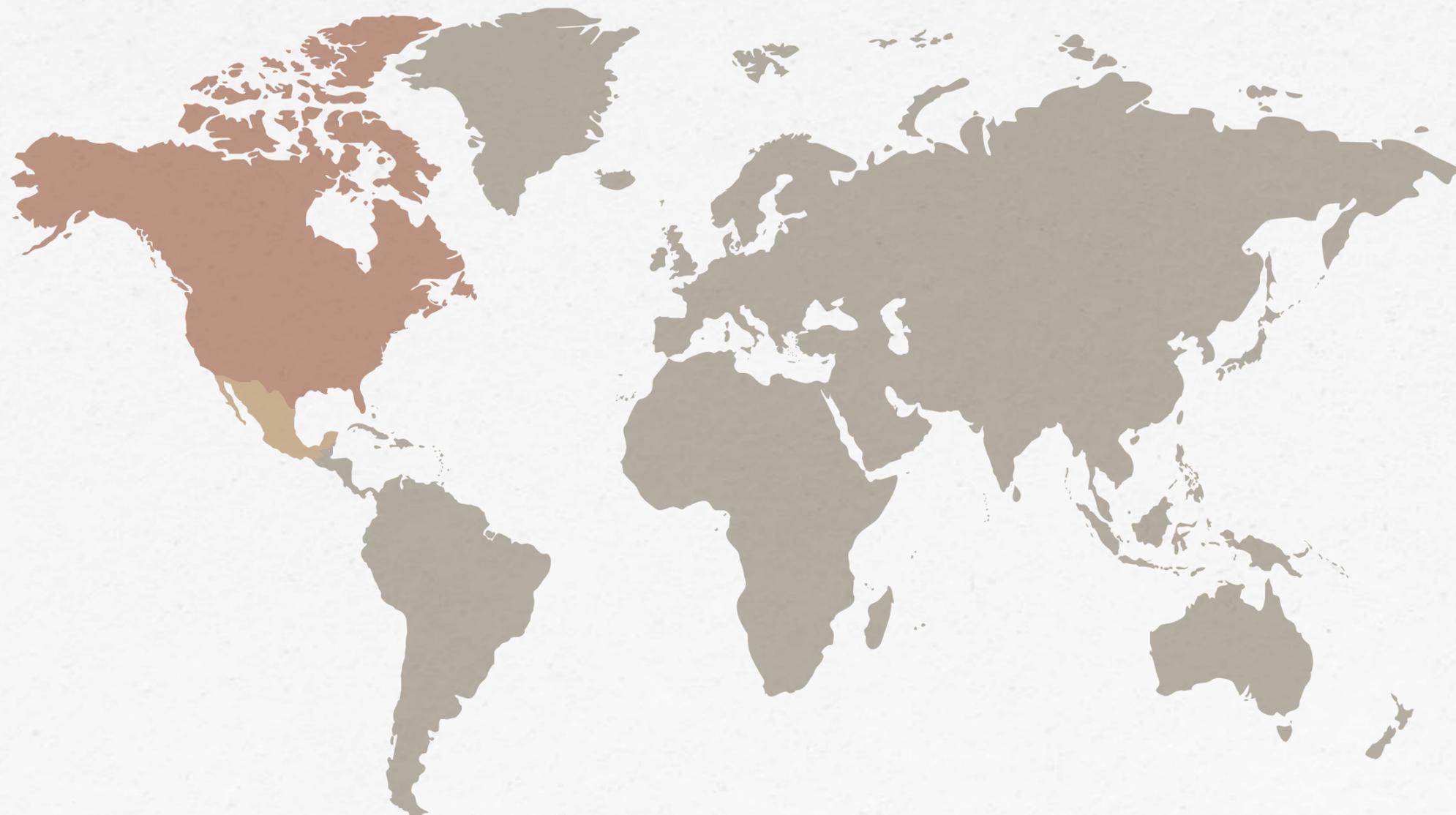
2021

Colocación de US \$800 millones en notas a 10 años

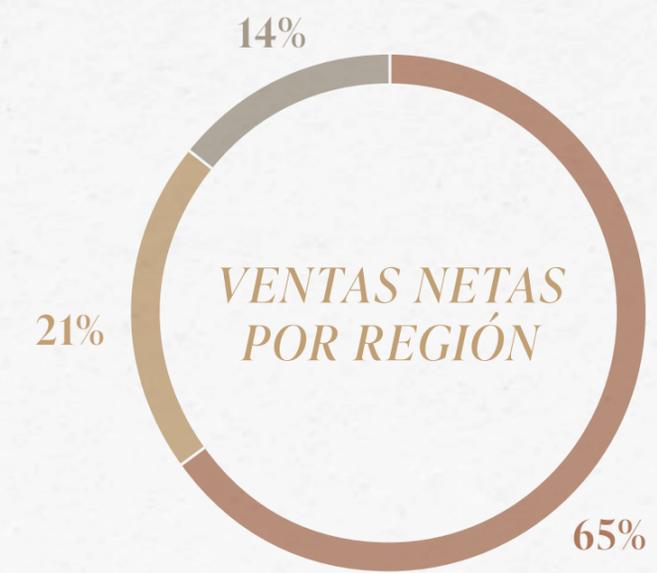
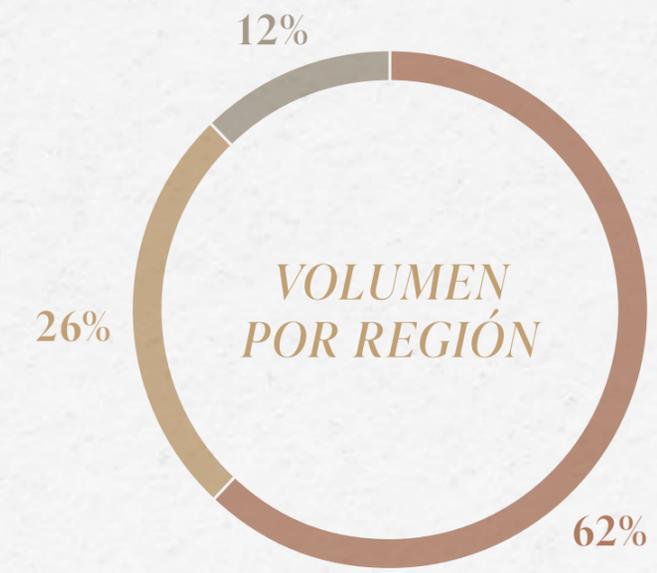
Nueva asociación de distribución y producción con JAJA Tequila



PRESENCIA MUNDIAL



- ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ
- MÉXICO
- RESTO DEL MUNDO





MÉXICO



BECLE

Oficinas corporativas
Ciudad de México

UNIDAD DE OPERACIONES

Guadalajara, Jalisco

DESTILERÍAS LA ROJEÑA Y LOS CAMICHINES

Jalisco

DESTILERÍA 1800 EN CONSTRUCCIÓN

Jalisco

EMBOTELLADORA EDISA

Jalisco

“Continuamos generando una mayor participación de mercado año tras año, tanto en la categoría de tequila como en la industria completa de bebidas alcohólicas, según los resultados de Nielsen e ISCAM. Esto demuestra que nuestras marcas están bien posicionadas y consideradas en el mercado”.

OLGA LIMÓN

DIRECTORA GENERAL MÉXICO Y LATAM

VOLUMEN

6.7 MILLONES DE
CAJAS DE NUEVE
LITROS | +7.9%

VENTAS NETAS

\$8,234 MILLONES
DE PESOS
| +24.4%

ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ

PLANTAS DE PRODUCCIÓN PROXIMO

4 destilerías: 1 en California, 1 en Colorado
y 2 en Nueva York
3 plantas embotelladoras: California, Colorado e Indiana

PROXIMO CANADÁ

Ontario, Canadá

PROXIMO SPIRITS

Nueva Jersey, Estados Unidos

“Nuestro crecimiento de depletions en 2021 supera la tasa de crecimiento de 23% que hubo el año anterior, lo que demuestra la solidez continua de nuestro portafolio y presencia en categorías clave. Nuestro portafolio de tequila aumentó 4% durante el año, impulsado por la solidez continua de nuestros tequilas súper premium, que crecieron más de 19% en todo el año”.

LUIS FELIX

DIRECTOR GENERAL DE PROXIMO SPIRITS

VOLUMEN

15.8 MILLONES DE
CAJAS DE NUEVE
LITROS | +3.7%

VENTAS NETAS

\$25,776 MILLONES
DE PESOS
| +4.6%





RESTO DEL MUNDO



DESTILERÍA OLD BUSHMILLS
Irlanda del Norte, Reino Unido

PROXIMO UK
Londres, Reino Unido
Distribución en el Reino Unido

JC MASTER DISTRIBUTION
Dublín, Irlanda
Distribución en la República de Irlanda
Distribución al Resto del Mundo

PROXIMO AUSTRALIA
Sídney, Australia

ICON SPIRITS ESPAÑA
Distribución en España

PROXIMO CHINA
Shanghái, China

“Las regiones de EMEA y APAC tuvieron un desempeño récord en 2021. Nuestro negocio de tequila se desempeñó excepcionalmente bien como resultado del resurgimiento de la venta comercial, impulsado por la fuerte demanda de los consumidores, junto con las ventas minoristas sobresalientes”.

GORDON DRON
DIRECTOR GENERAL, EMEA Y APAC

VOLUMEN
3.0 MILLONES DE CAJAS DE NUEVE LITROS | +38.8%

VENTAS NETAS
\$5,409 MILLONES DE PESOS | +42.9%



PORTAFOLIO

Becle produce, comercializa y distribuye un portafolio único de más de 30 marcas de espirituosos, Cocteles Listos para Beber y Bebidas No Alcohólicas en más de 85 países.

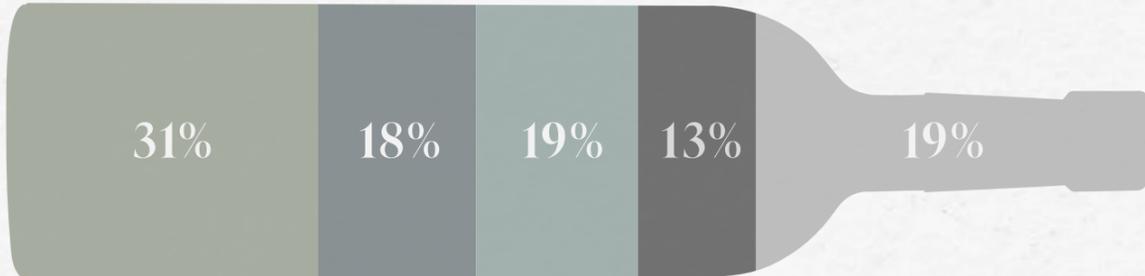




CIFRAS DEL PORTAFOLIO

Nuestro portafolio diversificado de bebidas incluye distintas categorías, ofreciendo una amplia gama de sabores y precios para toda ocasión.

VOLUMEN POR CATEGORÍA



VENTAS NETAS POR CATEGORÍA



- JOSE CUERVO
- OTROS TEQUILAS
- OTROS ESPIRITUOSOS
- BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS Y OTROS
- COCTELES LISTOS PARA BEBER





TEQUILA

Nuestras marcas icónicas de tequila deleitan todos los paladares con su extraordinaria variedad de sabores.





VOLUMEN

7.9 MILLONES DE CAJAS DE NUEVE LITROS | +8.0%

VENTAS NETAS

\$13,555 MILLONES DE PESOS | +6.2%



JOSE CUERVO ESPECIAL



JOSE CUERVO TRADICIONAL



JOSE CUERVO RESERVA DE LA FAMILIA

FAMILIA JOSE CUERVO

OTROS TEQUILAS



TEQUILA 1800



MAESTRO DOBEL



GRAN CENTENARIO

VOLUMEN

4.5 MILLONES DE CAJAS DE NUEVE LITROS | +23.0%

VENTAS NETAS

\$11,675 MILLONES DE PESOS | +29.1%



MARGARITA CLÁSICA

INGREDIENTES

2 oz. de Jose Cuervo Tradicional Plata

1 oz. de jugo de limón fresco

1 oz. de licor de naranja

Jarabe de agave al gusto

Limón para decorar

Sal para escarchar

Hielo

PREPARACIÓN

En una coctelera, agrega hielo, Jose Cuervo Tradicional Plata, jugo de limón fresco, licor de naranja y jarabe de agave al gusto. ¡Agita bien! Pasa una rodaja de limón alrededor del borde del vaso y luego sumerge el vaso en sal. Agrega hielo al vaso y cuela el contenido de la coctelera. ¡Decora el vaso con una rodaja de limón y disfruta!



PREMIOS

La siguiente tabla muestra algunos de los reconocimientos que recibieron nuestras marcas:

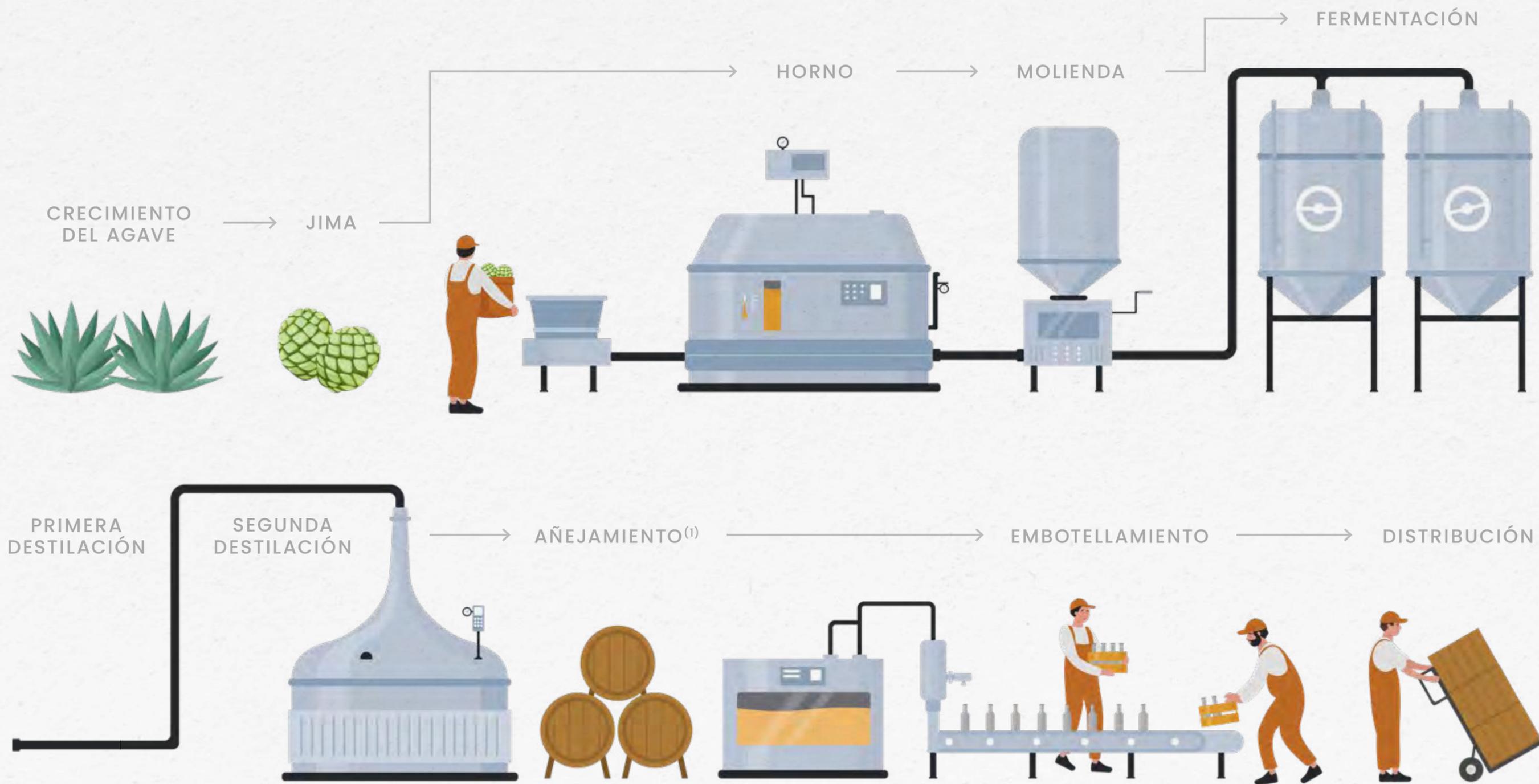
Tequila Gran Centenario Leyenda	Oro		Bartender Spirits Awards
Tequila 1800 Milenio	Platino		Beverage Testing Institute
Maestro Dobel Diamante	Oro		Competencia Denver International Spirits
Jose Cuervo Tradicional Reposado Cristalino	Mejor Cristalino - Tequila - Platino		Los Angeles Spirits Awards
Tequila 1800 Añejo Cristalino	Oro		Competencia New York International Spirits
Maestro Dobel Atelier	Doble Oro		Competencia San Francisco International Spirits
Reserva de la Familia Platino	Mejor de la Categoría Platino		Competencia Sip Awards International Spirits
Tequila 1800 Añejo Cristalino	Oro		World Tequila Awards



Durante 2021, nuestras marcas recibieron más de 150 reconocimientos internacionales y nuestros tequilas obtuvieron más de 55 premios.



CADENA DE VALOR DEL TEQUILA



⁽¹⁾ El Tequila Plata no requiere un proceso de añejamiento.



OTROS ESPIRITUOSOS

Contamos con un amplio portafolio de más de 15 espirituosos líderes. Por medio de nuestra estrategia de premiumización, ofrecemos los mejores sabores e ingredientes en cada categoría.



VOLUMEN

4.8 MILLONES DE CAJAS DE NUEVE LITROS | +9.6%

VENTAS NETAS

\$8,629 MILLONES DE PESOS | +19.4%



WHISKEY

Somos uno de los principales productores de whiskey irlandés en el mundo, manteniendo una sólida posición en el mercado de alto crecimiento en whiskey irlandés, la cual continuará siendo una de las categorías de más rápido crecimiento en el mundo en los próximos años.





El whiskey irlandés se elabora con una mezcla de cebada malteada y sin maltear y por lo general se destila tres veces, lo que da como resultado un licor más suave y con mayor contenido de alcohol.



BUSHMILLS



SEXTON



PROPER NO. TWELVE

WHISKEY IRLANDÉS

WHISKEY NORTEAMERICANO



STRANAHAN'S



TINCUP



PENDLETON



BLACK DIRT



GREAT JONES

El whiskey norteamericano es un licor de grano producido a partir de un puré que mezcla maíz, centeno, trigo, cebada y otros granos y generalmente se envejece durante un periodo prolongado en barriles de madera.

Elaborado con los mejores ingredientes y envejecido durante cuatro años en barricas de roble americano. El resultado es un bourbon suave y bien equilibrado con un sabor ligero de vainilla y pimienta blanca. Es lo que nos gusta llamar un clásico de Nueva York.

WHISKEY STRAIGHT BOURBON



BLACK FASHIONED

INGREDIENTES

2 partes Black Bush

¼ parte de jarabe de agave

Unas gotas de licor de naranja

Cáscara de naranja y cereza

PREPARACIÓN

Vierte los ingredientes en un vaso mezclador lleno de hielo. Agrega unas gotas de licor de naranja y un poco de agave. Revuelve hasta que esté completamente incorporado. Cuela en vaso bajo con cubos de hielo grandes. Decora con cáscara de naranja y una cereza.





CADENA DE VALOR DEL WHISKEY



VODKA





Three Olives® es el vodka original premium de Inglaterra, que se disfruta mejor con amigos.



THREE OLIVES

HANGAR 1



En Hangar 1, la manera californiana no es solo nuestro lema, sino nuestra forma de vida.



PUMPKIN SPICE

INGREDIENTES

- 2 oz. de Vodka Hangar 1
- 2 cucharadas de puré de calabaza
- 2 oz. de licor de horchata
- 1 oz. de licor de jengibre
- 3 gotas de Angostura
- 1 pizca de crema
- 1 vara de canela

PREPARACIÓN

Mezcla Vodka Hangar 1, puré de calabaza, licor de horchata, licor de jengibre, crema y Angostura en una coctelera llena de hielo. Agita hasta que esté muy frío y bien combinado. Cuela en un vaso lleno de hielo picado. Decora con una vara de canela.

RON





Con el nombre de la bestia marina de leyendas, el Ron Kraken es fuerte, exquisito y suave.



KRAKEN

OWNEY'S



Un ícono de la ciudad de Nueva York, ron destilado y ron del Caribe añejado.

El ron con más demanda durante la Edad Dorada de Cuba, un ícono imborrable de la época.



MATUSALEM



DAIQUIRI CLÁSICO

INGREDIENTES

- 2 oz. de Owney's
- 0.75 oz. de jugo de limón fresco
- 0.75 oz. de jarabe

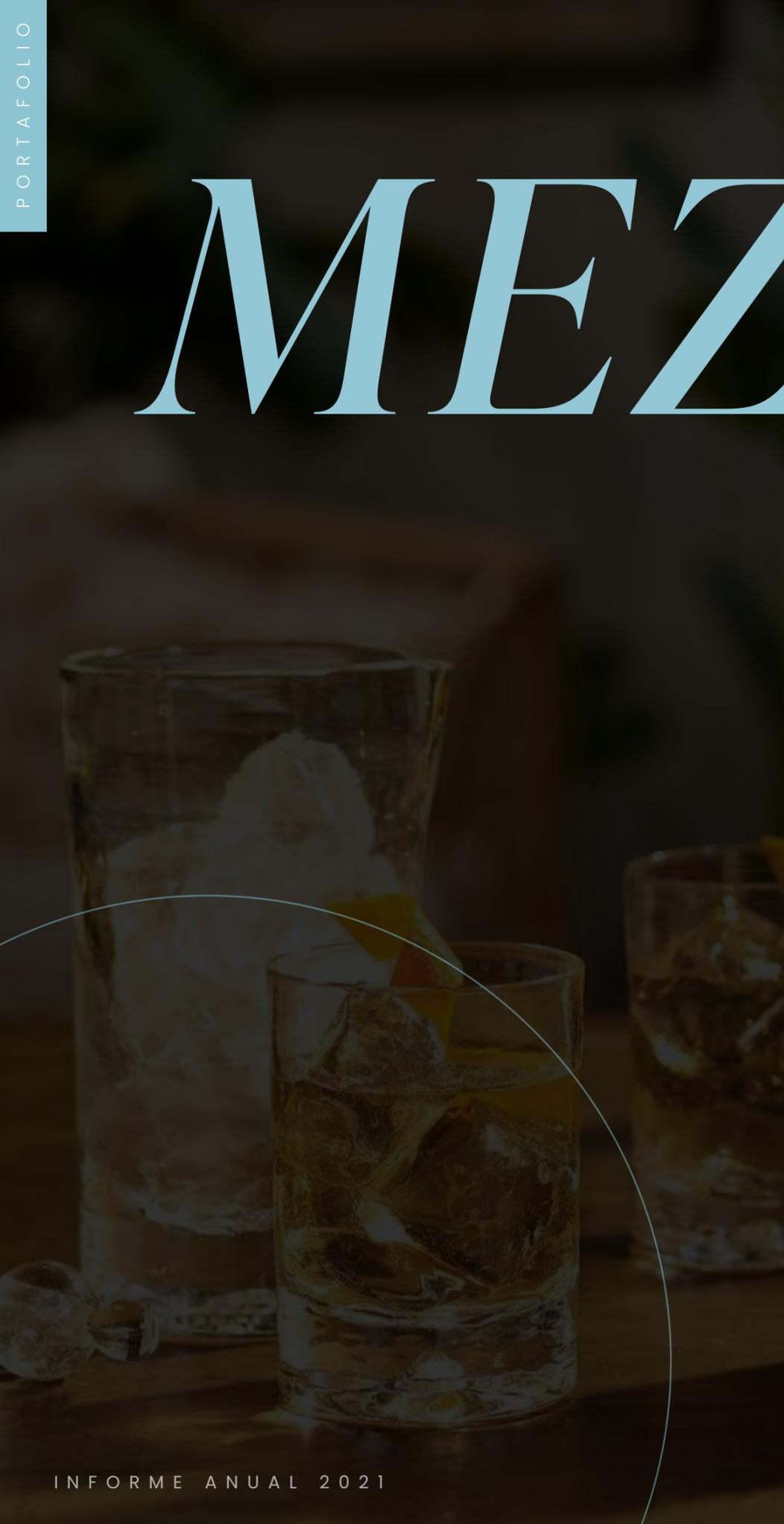
PREPARACIÓN

- Agita bien con hielo y cuela dos veces en una copa cupé.
- Decora con una rodaja de limón.





MEZCAL





Mezcal Creyente® es una mezcla de dos mezcales de las regiones de Tlacolula y Yautepec en Oaxaca, México, lo que resulta en un sabor suave a hierbas y un cuerpo sutil.



CREYENTE

400 CONEJOS



Producido de agave de Tlacolula en Oaxaca, México; los pinos se cuecen de manera tradicional en un horno cónico y se muelen con Piedra Tahona.



FLECHA ZAPOTECA

INGREDIENTES

- 1.5 oz. de Mezcal Creyente
- 2 oz. de jugo de piña fresco
- 0.5 oz. de jarabe
- 1 pizca de cardamomo
- 1 pizca de sal rosa del Himalaya
- 2 oz. de cerveza light

PREPARACIÓN

Combina los primeros cinco ingredientes en una coctelera con hielo. Agita bien y vierte en una copa de vino. Agrega cerveza. Adorna con una pizca de cardamomo y una hoja de piña.





GIN





BOODLES

El líquido después se destila de nuevo en un alambique de cobre, lo que permite que los ingredientes botánicos se incorporen gradualmente en la bebida.



Todas las botellas de Gin Boodles se producen con esfuerzo y paciencia. Comienza como un licor limpio destilado de trigo inglés.



GIN FIZZ DE TORONJA

INGREDIENTES

- 2 oz. de ginebra
- 2 oz de jugo de toronja
- 2 oz. de agua tónica o mineral
- 2 ramas de romero
- Gajos de toronja para decorar
- Hielo

PREPARACIÓN

Vierte la ginebra y el jugo de toronja en un vaso grande o coctelera para mezclar. Añade hielo a los vasos. Coloca una ramita de romero en cada vaso. Vierte la mezcla sobre el hielo y agrega el agua tónica. Decora con gajos de toronja.





COCTELES LISTOS PARA BEBER

Nuestros cocteles innovadores con diversos sabores capitalizan la tendencia creciente de tamaños convenientes de una sola porción.



PLAYAMAR HARD SELTZER
AUTHENTIC MARGARITA
GOLDEN MARGARITA
PALOMA



1800 ULTIMATE MARGARITA



KRAKEN RUM AND COLA

VOLUMEN

4.9 MILLONES DE CAJAS DE NUEVE LITROS | -1.3%

VENTAS NETAS

\$4,176 MILLONES DE PESOS | -7.5%



BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS

Somos consistentes con nuestra estrategia de satisfacer a todos los consumidores, por lo cual estas bebidas son perfectas para disfrutar solas o como acompañamiento de un coctel.



SANGRITA VIUDA DE SANCHEZ



JOSE CUERVO MARGARITA MIX



B:OOST



THE KRAKEN STORM, BLACK GINGER BEER

VOLUMEN

3.5 MILLONES DE CAJAS DE NUEVE LITROS | +3.4%

VENTAS NETAS

\$1,385 MILLONES DE PESOS | -6.2%



ASG

AMBIENTAL, SOCIAL & GOBERNANZA





Como el productor de tequila más grande de México y el fabricante de espirituosos líder a nivel mundial, reconocemos nuestra responsabilidad al realizar nuestras operaciones. Además, debido a los grandes desafíos que hemos enfrentado por la pandemia de COVID-19, estamos más comprometidos que nunca con la reactivación sostenible de la industria y de las cadenas de valor a través de la protección del medio ambiente, aumentando la calidad de vida de nuestros colaboradores e impactando positivamente a nuestras comunidades aledañas.



PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE



Ratificamos nuestro compromiso de proteger el medio ambiente y mitigar el cambio climático implementando más y mejores estrategias y metas para compensar la huella ambiental de nuestras operaciones.

Nuestra industria está regulada por diversas leyes y reglamentos ambientales, principalmente en temas del agua, el aire, la gestión de residuos y el ruido. Cumplimos con prácticamente todas las leyes y reglamentos ambientales aplicables, así como con permisos y estándares específicos.

Todas nuestras instalaciones en Jalisco cumplen con los lineamientos del Programa Voluntario Ambiental establecido por la Secretaría de Medio Ambiente del Estado de Jalisco. Asimismo, se encuentran registradas en el programa de Industria Limpia, establecido por la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente en México (PROFEPA), así como en el programa Empresa Verde del Estado. Adicionalmente, nuestra destilería Camichines cuenta con la certificación ISO 14001.

En Irlanda del Norte, nuestra destilería Old Bushmills opera a través de un Sistema de Gestión Ambiental que cumple con la certificación BS EN ISO 14001: 2004 correspondiente. Además, cuenta con el permiso requerido para descargas de aguas residuales con fecha del 28 de octubre de 2009, emitido por la Unidad de Gestión del Agua de la Agencia de Medio Ambiente de Irlanda del Norte.



Protección del medio ambiente

Nuestras metas de protección ambiental se alinean por completo con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas. Contribuimos a los ODS por medio de diversas iniciativas en todas nuestras instalaciones.



Entre nuestros esfuerzos, hemos invertido en plantas de tratamiento de aguas residuales de última generación en todas nuestras instalaciones en México y tratamos el 100% de las vinazas generadas en el proceso de producción del tequila; impulsamos diseños tecnológicos para un uso más eficiente de la energía y el agua en nuevos proyectos y en la generación de biogás para el reemplazo de combustibles fósiles y procesamos el bagazo producido en el proceso de molienda de agave para luego reutilizarlo en los campos de agave. Asimismo, procesamos el material fibroso que sobra del proceso de elaboración del tequila y lo reutilizamos en la elaboración de bio-productos.

Además, contamos con todos los permisos necesarios para el uso del agua en nuestros procesos productivos e instalaciones dependiendo de sus

características y operaciones. Las concesiones atienden nuestra demanda de agua para llevar a cabo nuestras actividades y se encuentran en pleno cumplimiento de acuerdo con sus términos. Todas las plantas mexicanas están sustituyendo los medidores de flujo de agua de pozo profundo para cumplir con la nueva norma NMXAA179-SCFI-2018.

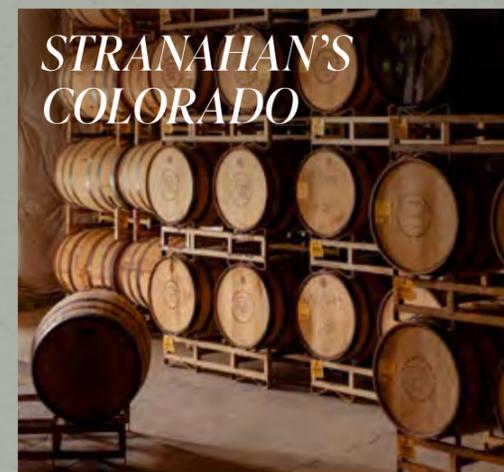
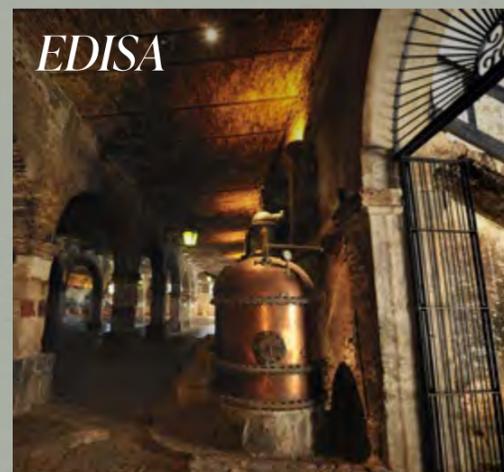
Buscamos consolidar una cultura de innovación que respalde el crecimiento y la transformación a largo plazo mediante la reasignación de ahorros relevantes a iniciativas sostenibles de valor agregado que refuercen nuestros objetivos a largo plazo. Mantenemos una operación de bajo costo centrada en controles de costos ambientalmente sostenibles y efectivos que crearán valor que podamos compartir con nuestros consumidores.

Nos esforzamos por continuar reduciendo los residuos, mejorando y simplificando nuestros procesos productivos, así como nuestra cadena de suministro y red de distribución para convertirnos en una compañía de bajo costo, eficiente y altamente productiva que opera bajo los más altos estándares ambientales.





Durante 2021, realizamos inversiones importantes para mejorar la disposición de residuos, la conservación del agua y la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero. Algunas de las iniciativas que llevamos a cabo fueron:



- Mapeo del agua para determinar la eficiencia de uso
- Planta de tratamiento de aguas residuales, enviando sólidos a composta
- Uso de un código de red para detectar el equipo eléctrico con rendimiento deficiente

- Mapeo del agua para determinar la eficiencia de uso
- Planta de tratamiento de aguas residuales, enviando sólidos a composta
- Uso de un código de red para detectar el equipo eléctrico con rendimiento deficiente
- Sustitución de medidores de flujo de agua de pozo
- Planeación de consumo de electricidad en horas pico

- Mapeo del agua para determinar la eficiencia de uso
- Planta de tratamiento de aguas residuales
- Reúso de agua tratada en áreas verdes
- Uso de un código de red para detectar el equipo eléctrico con rendimiento deficiente
- Corrección de fugas de agua
- Separación de residuos

- Mapeo del agua para determinar la eficiencia de uso
- Reúso de agua del proceso de enfriamiento del mosto para el proceso de maceración
- Sustitución de la iluminación de la destilería por LED, incluyendo los sensores de movimiento, así como otras iniciativas para reducir el consumo de energía

- Cero residuos a vertederos
- Instalación de un tanque de almacenamiento de energía para almacenar la energía térmica recuperada de condensar vapor de las ollas destiladoras
- 60,000 árboles plantados en el sitio de la bodega de maduración

En nuestras instalaciones de Jalisco llevamos a cabo Acuerdos de Compra de Energía con un tercero, los cuales obtienen el 50% de la electricidad de fuentes renovables, reduciendo así nuestro consumo energético y emisiones. La Destilería Old Bushmills obtiene el 100% de su electricidad de fuentes renovables.



HUELLA DE CONSUMO 2021

La Rojeña

- Gas natural = 322,155 GJ
- 9,881,955 kWh (50% energía limpia)
- 21,936 t CO₂ eq
- 14,391.9 t de bagazo enviado a composta

INTENSIDAD ENERGÉTICA
(electricidad y combustibles)
Tequila 100% Agave
= 18.95 kWh/LA (100% abv)

INTENSIDAD DE EMISIONES
Tequila 100% Agave
= 5.3 Kg CO₂ eq/LA

Camichines

- Gas natural = 331,370 GJ
- Biogás = 2,155,741 m³ del reactor de la PTAR
- 20,288,907 kWh (41% energía limpia)
- 25,856 t CO₂ eq
- 43,800.3 t de bagazo enviado a composta

INTENSIDAD ENERGÉTICA
(electricidad y combustibles)
Tequila
= 6.342 kWh/LA (100% abv)

Tequila 100% Agave
= 11.858 kWh/LA (100% abv)

INTENSIDAD DE EMISIONES
Tequila
= 2.50 Kg CO₂ EQ/LA

Tequila 100% Agave
= 3.70 Kg CO₂/LA

EDISA

- Diésel = 82,300 L
- Gas LP = 182,277 L
- 6,690,251 kWh (50% energía limpia)
- 3,818 t CO₂ eq
- 1,633.4 t de residuos sólidos enviados a reciclaje (plásticos, madera, cartón y papel, metal y vidrio)

INTENSIDAD ENERGÉTICA
(electricidad y combustibles)
0.66 kWh/caja de nueve litros

INTENSIDAD DE EMISIONES
0.4009 Kg CO₂ eq/caja de nueve litros

PDI⁽¹⁾

- Gas natural = 42,070 GJ
- 10,253,858 kWh
- 780 t CO₂ eq

INTENSIDAD ENERGÉTICA
(electricidad y combustibles)
Electricidad
= 0.93 kWh/caja de nueve litros
Gas natural
= 1.12 kWh/caja de nueve litros

INTENSIDAD DE EMISIONES
0.07 kg CO₂/caja de nueve litros

Destilería Old Bushmills

- Gas natural = 207,660 GJ
- 4,674,235 kWh
- 12,773 t CO₂ eq
- Esta instalación es cero residuos a vertedero

ENERGÍA TOTAL
(electricidad y combustibles)
11.88 kWh/LA

GJ = Giga jule (unidad de energía)
 kWh = Kilowatt hora (unidad de energía eléctrica)
 CO₂ eq = Dióxido de carbono equivalente (unidad basada en el potencial de calentamiento global de diferentes gases de efecto invernadero)
 LA = Litros de alcohol anhidro
 t = toneladas (unidad de peso)
 abv = Alcohol por volumen
 L = Litros
 PTAR = Planta de Tratamiento de Aguas Residuales

⁽¹⁾ Próximo Distillers Indiana





SOCIAL



Por 15º año consecutivo, obtuvimos el Distintivo de Empresa Socialmente Responsable (ESR), otorgado por CEMEFI⁽¹⁾ y AliaRSE, el cual reconoce nuestro compromiso con operar de manera sostenible.

NUESTRO EQUIPO

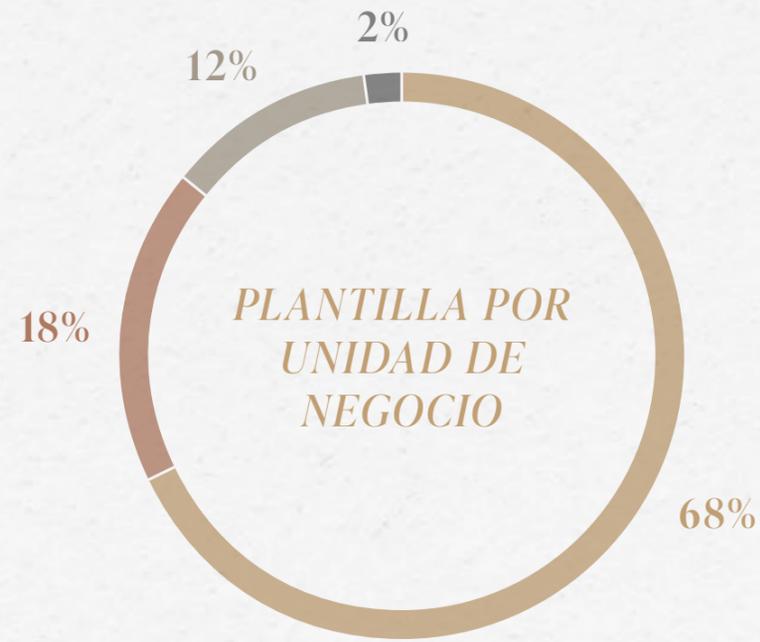
Plantilla

En México, en cada una de nuestras destilerías, plantas embotelladoras, almacenes y comercializadoras contamos con colaboradores sindicalizados. Nos esforzamos por mantener una relación ejemplar con nuestros sindicatos, asegurando así el bienestar de los colaboradores y la continuidad del negocio; no hemos tenido un paro laboral en nuestras operaciones en los últimos 19 años. Actualmente, el 10% de nuestra fuerza laboral está sindicalizada.

8,422 *colaboradores*

⁽¹⁾ Centro Mexicano para la Filantropía

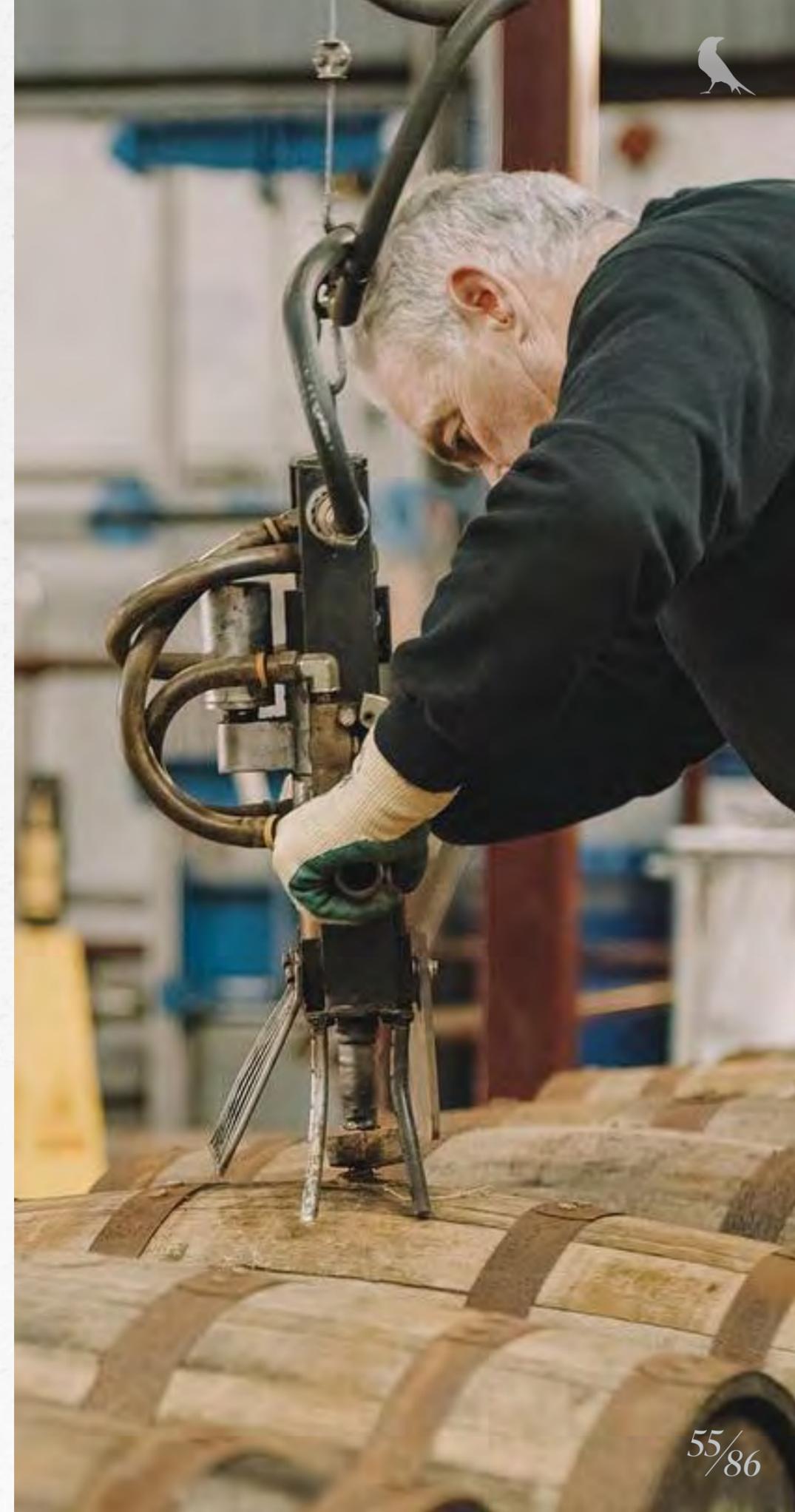
Plantilla



- UNIDAD DE NEGOCIO AGRÍCOLA
- DESTILERÍAS Y EMBOTELLADORAS
- UNIDAD DE NEGOCIO COMERCIAL
- CORPORATIVO



- SINDICALIZADOS
- NO SINDICALIZADOS





Igualdad de oportunidades y no discriminación

Durante 2021 continuamos implementando iniciativas y realizando esfuerzos para apoyar la igualdad de oportunidades y asegurar la no discriminación, promoviendo espacios de trabajo inclusivos y libres de violencia, donde se garantice el crecimiento personal y profesional de todos los colaboradores.

Tenemos una estricta política de no discriminación. Está orientada principalmente al proceso de atracción de talento, en el cual ningún candidato debe ser rechazado por su religión, raza, edad, género, capacidades físicas o cualquier otro factor subjetivo. Nuestra oficina está equipada con las medidas necesarias para permitir que todos los colaboradores se muevan sin complicaciones.

Además, nuestro Código de Conducta aplica para todas las personas que trabajan en Bece, incluyendo los colaboradores de tiempo completo y parcial, consultores y personal temporal. Éste declara nuestro compromiso total con la igualdad de oportunidades y define lineamientos para garantizar un espacio de trabajo saludable. Algunos de estos son:

- Tratar a todos los colaboradores con *respeto*.
- Promover un *ambiente abierto*, trabajo en equipo y confianza.
- *Aceptar la diversidad*, evaluando a las personas como individuos con diferentes habilidades y evitando la discriminación basada en factores personales irrelevantes.
- Compartir nuestro compromiso con la diversidad e igualdad de oportunidades con los proveedores, clientes y otros socios de negocios.
- Prohibir el acoso y conductas abusivas o intimidantes en el lugar de trabajo.
- Cuando sea posible, adaptar el lugar de trabajo o las áreas públicas para colaboradores con discapacidades.

Asimismo, nos esforzamos por mejorar la calidad de vida de nuestros colaboradores, sin importar el género. Por ello, nuestros planes de remuneración se basan en las obligaciones, responsabilidades y desempeño de cada puesto.

Continuamos implementando iniciativas y realizando esfuerzos para apoyar la igualdad de oportunidades y asegurar la no discriminación.

Capacitación y desarrollo

Creemos en desarrollar nuestro talento a través de programas integrales de capacitación para que desempeñen sus funciones con las mejores habilidades, profesionalismo y conocimiento.

Durante el año, ofrecimos 28 cursos en una variedad de temas, como gestión de proyectos, brigadas de emergencia, seminarios contra la extorsión y el fraude, planes de compensación, reformas de outsourcing, cadena de suministro interna, negocios, inglés, Código de Conducta, acoso, Centro de Contacto, Reglamento Interior de Trabajo, entre otros.

Adicionalmente, todos nuestros colaboradores están sujetos a una evaluación anual de desempeño. Durante el año, el 100% de nuestros colaboradores fueron evaluados.

28
cursos

835
horas de
capacitación



Derechos Humanos

Como ciudadanos corporativos responsables, solo hacemos negocios con socios que cumplen la ley y operan de manera justa y ética en todo momento. Crecemos al:

- **Respetar los derechos humanos** de aquellos con los que trabajamos e interactuamos y alentar a nuestros socios comerciales a seguir estándares similares.
- **Apoyar los derechos humanos** y respetar las leyes laborales, incluyendo las prohibiciones al trabajo infantil y forzoso.
- Identificar y denunciar cualquier sospecha de trata de personas o trabajo forzoso.
- Compensar adecuadamente a los trabajadores y respetar su derecho a la negociación colectiva.

El Código de Conducta de Becele, así como el Código de Conducta para Proveedores ratifican nuestro compromiso con la protección de los derechos humanos.



Seguridad y salud ocupacional

Nuestra estrategia de gestión de salud tiene el objetivo de mantener un lugar de trabajo seguro para que todos los colaboradores disfruten de un bienestar físico y mental. Obtuvimos la Certificación de Organización Responsablemente Saludable otorgada por el Consejo Empresarial de Salud y Bienestar en las instalaciones de las unidades operativas.

Contamos con una Política de Gestión Integral y hemos establecido la Comisión de Seguridad e Higiene, la cual supervisa todos los temas de Salud y Seguridad de nuestros colaboradores. Asimismo, contamos con la certificación del Programa de Autogestión en Seguridad y Salud Ocupacional (PASST-2) de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social que avala todos los procedimientos de nuestras instalaciones.

Contamos con un programa de capacitación que está vinculado a los programas de Primeros Auxilios y Brigadas de Primeros Auxilios y Emergencias. Durante 2021, impartimos 1.5 horas de capacitación por colaborador en temas de salud y seguridad.

En las instalaciones de Proximo contamos con protocolos de seguridad integrales y documentados para todos los colaboradores y visitantes de las instalaciones, con capacitaciones de refuerzo de rutina y mediciones de desempeño. Tenemos un 100% de cumplimiento de OSHA para la capacitación requerida, lo que ha resultado en una tasa total de incidentes registrables de OSHA del 50% por debajo del promedio nacional. Además, participamos en programas internos y externos para respaldar las prácticas laborales seguras.





Ambiente laboral y calidad de vida para los colaboradores

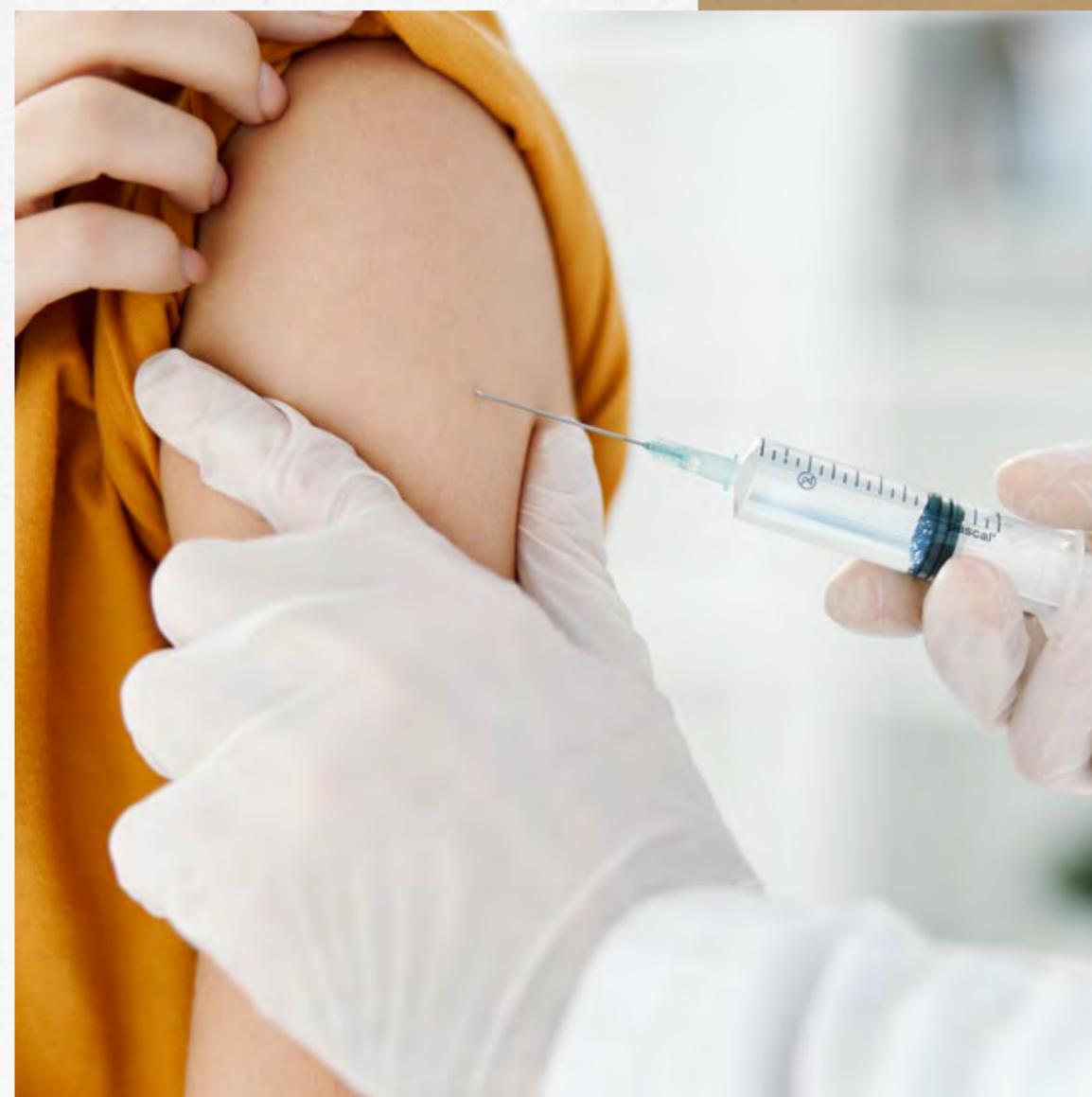
Mientras continuamos navegando la pandemia por COVID-19, implementamos diversas iniciativas para asegurar la salud de nuestros colaboradores; algunas de ellas son:

- **Horarios de trabajo flexibles**, incluyendo viernes de medio tiempo cada quincena.
- **Home Office para todos los colaboradores aplicables**. Proporcionamos a los colaboradores sillas ergonómicas y dispositivos adicionales, como dispositivos de wi-fi, teléfonos y auriculares con micrófonos integrados para facilitar reuniones virtuales, capacitaciones en línea, y otras funciones.
- **Kit de seguridad COVID-19** para todos los colaboradores que tuvieron que seguir trabajando en nuestras instalaciones, así como un estricto cumplimiento de todos los lineamientos de seguridad y salud determinados por el gobierno en nuestras plantas y oficinas.
- **Pruebas de COVID-19** sin costo alguno; la compañía absorbió el costo de las pruebas para asegurar el bienestar de los colaboradores.
- **Línea telefónica especial COVID-19** sin costo, con el fin de escuchar dudas, inquietudes y conocer posibles casos de COVID. Todos los colaboradores que se infectaron recibieron asistencia personalizada y seguimiento durante su recuperación.

Adicionalmente, cumplimos todos los estándares establecidos en la Norma Oficial Mexicana NOM-035-STPS-2018 Factores de riesgo psicosocial en el trabajo. Nuestro equipo directivo definió la Política de Prevención de Riesgos Psicosociales y aplicamos cuestionarios para identificar, analizar y prevenir este tipo de riesgos. Posteriormente, implementamos un plan de mejora que incluyó sesiones informativas, campañas de comunicación y un programa de asistencia en línea para los colaboradores que abarcó temas como apoyo emocional, médico, nutricional, financiero y legal.

Monitoreamos todas las operaciones y espacios de trabajo para evitar posibles incidentes, accidentes y sensibilizar a nuestros colaboradores acerca de sus áreas de trabajo. En nuestras oficinas corporativas, establecimos un departamento médico interno para atender emergencias básicas. Debido a la pandemia de COVID-19, no pudimos realizar simulacros de terremoto o incendio durante el año; sin embargo, continuamos brindando cursos de capacitación en seguridad y protocolos de emergencia, además de nuestra oferta de capacitación en salud. Asimismo, nuestra plataforma de capacitación en línea -Promobeb- ofrece cursos sobre evaluación, prevención y gestión de peligros y riesgos.

Ofrecimos vacunas contra la gripe estacionaria a nuestros colaboradores y sus familias.





VINCULACIÓN CON LA COMUNIDAD

Tenemos una responsabilidad importante para asegurar la creación de valor compartido, brindar un desempeño consistente y tener un impacto positivo donde vivimos, trabajamos, producimos y vendemos.

Por ello, tenemos un compromiso público de implementar una gestión socialmente responsable y mejoras internas continuas como parte de nuestra cultura corporativa.

Durante muchos años, nuestros accionistas han apoyado a la comunidad de Tequila, Jalisco –donde se encuentran nuestras destilerías– a través de la Fundación Jose Cuervo, A.C. Estos esfuerzos se centran en producir un impacto positivo en la vida de las personas y familias de la comunidad, por medio de programas que promueven los valores, el arte, la cultura y la educación, entre otros. Además, nuestros accionistas fomentan activamente el turismo en Tequila, un “Pueblo Mágico”, apoyando así su crecimiento independiente y sostenido a largo plazo. Esperamos continuar apoyando a las comunidades en las que operamos de manera coherente con nuestras prácticas anteriores.





Iniciativas 2021 con nuestras comunidades

- Apoyamos a nuestros proveedores al ampliar las condiciones de crédito, considerando el complejo entorno económico provocado por la pandemia.
- Lanzamos la campaña “Para que se repita”, que tiene el objetivo de la moderación del consumo de alcohol y el autocuidado durante COVID-19.
- Proximo Spirits y 1800 Tequila son partidarios de la NAACP (una organización de derechos civiles de 100 años de antigüedad a la vanguardia del movimiento para construir poder político y garantizar el bienestar de las comunidades negras). Este año, 1800 contribuyó a Music for Relief, la campaña de respuesta a desastres de la Entertainment Industry Foundation (EIF) al brindar ayuda a los afectados por COVID-19 en la comunidad de música en vivo, incluyendo los cantineros y músicos.
- Vodka Hangar 1 se asoció con CUESA (Centro Urbano de Educación sobre Agricultura Sostenible), un grupo dedicado a hacer crecer comunidades prósperas a través del poder y la alegría de la comida local. Durante el pico de la crisis de COVID-19, su trabajo aseguró que los trabajadores de alimentos y servicios desempleados tuvieran acceso a frutas y verduras frescas de los productores locales.



RESPONSABILIDAD DE PRODUCTOS

Participamos de manera activa en programas y campañas para prevenir el consumo nocivo de bebidas alcohólicas y promover el consumo responsable, al mismo tiempo que fomentamos un estilo de vida saludable y balanceado.

En conjunto con diversas ONG, promovemos el consumo responsable de nuestros productos mediante el desarrollo de programas en la industria con el objetivo de desincentivar manejar bajo los efectos del alcohol, así como el consumo de bebidas alcohólicas por parte de menores y mujeres embarazadas. En México, somos miembros de la Cámara Nacional de la Industria Tequilera (CNIT), la Comisión para la Industria de Vinos y Licores (CIVyL) y la Fundación de Investigaciones Sociales, A.C.

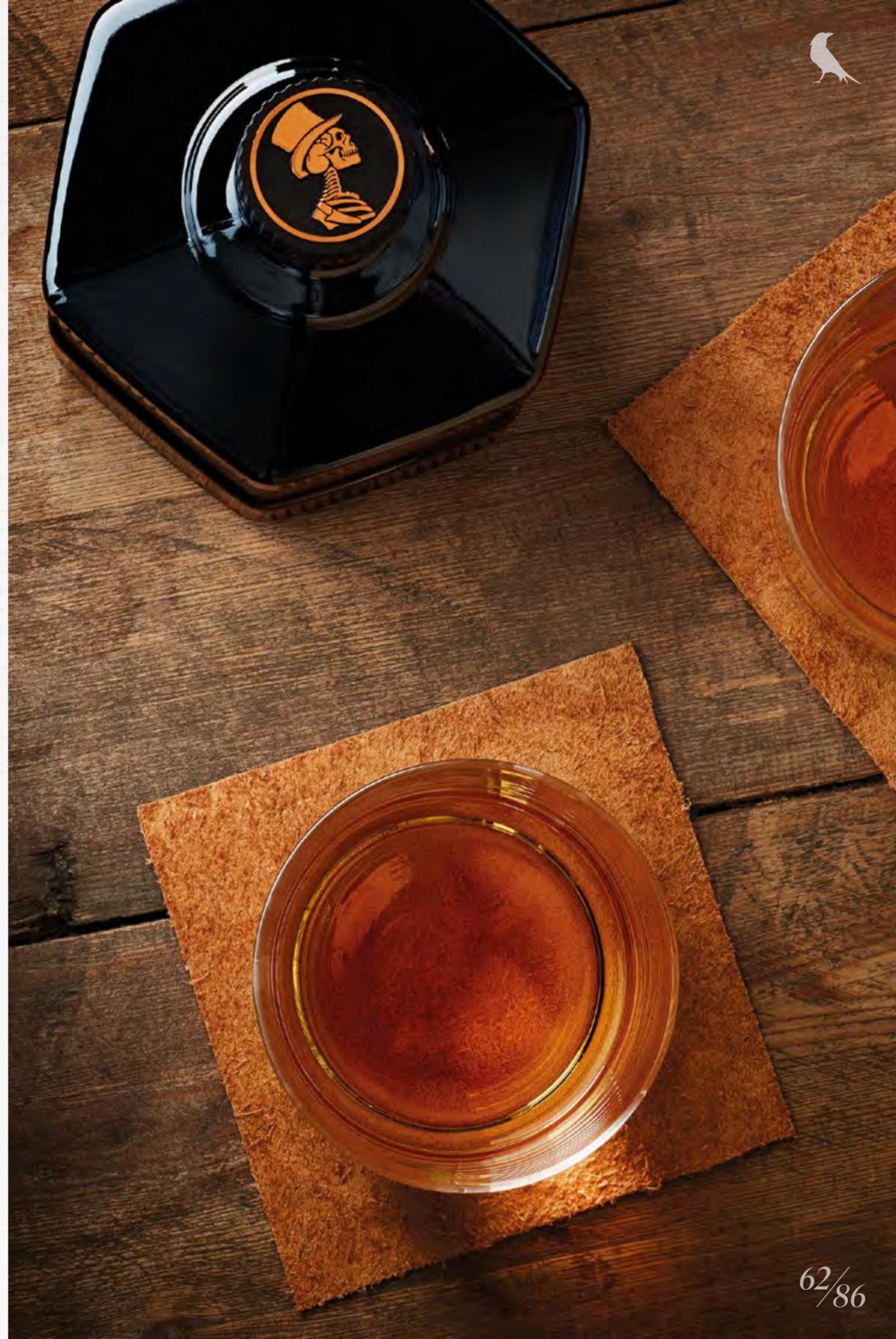
Además, contamos con campañas permanentes para evitar y prevenir el uso nocivo de bebidas alcohólicas, tales como:

- Luchar contra el mercado informal y el consumo de bebidas que pueden no cumplir con los controles sanitarios y estándares de calidad
- Desincentivar beber y conducir

- Prevenir la venta de bebidas alcohólicas a menores de edad
- Promover el respeto a la abstinencia en el consumo de bebidas alcohólicas

En cuanto a la publicidad y venta de nuestros productos, las bebidas alcohólicas destiladas están sujetas a diversas restricciones en los diferentes mercados internacionales.

En México, toda publicidad relacionada con la existencia, calidad y características, así como la promoción del uso, venta o consumo, directa o indirectamente, de bebidas alcohólicas, entre otros productos regulados, está sujeta a la regulación de la Secretaría de Salud. Cumplimos con todas las regulaciones en esta materia; por ello, nos adherimos a las restricciones de horario de transmisiones, incluimos mensajes aprobados para incentivar el consumo responsable, leyendas precautorias, entre otros.





Iniciativas FISAC + Becele

Como parte de CIVyL, nos hemos comprometido a mantener los más altos estándares de responsabilidad en toda nuestra publicidad. Algunos compromisos que mantenemos son:

- No difundir mensajes publicitarios que no estén autorizados por la COFEPRIS
- Cumplir con los requisitos de diseño, producción y difusión aplicables a las bebidas alcohólicas
- Cumplir con los principios y obligaciones incluidos en la GHY y su normativa en materia publicitaria
- Evitar la publicidad y promoción del consumo de bebidas alcohólicas en lugares que generalmente son frecuentados por menores de edad

Adicionalmente, desde 2016 implementamos una plataforma de Atención al Consumidor para que nuestros grupos de interés puedan reportar cualquier inconsistencia o incumplimiento con la regulación. De esta manera, aumentamos la satisfacción de nuestros consumidores, la preferencia por nuestras marcas y la comunicación con nuestros clientes. Cada marca tiene redes sociales y números de teléfono gratuitos para atender cualquier queja.

\$1.4 millones de pesos donados a través de la Fundación Jose Cuervo a FISAC para promover el consumo responsable.

- Apoyo a programas de alcoholímetros para reducir el riesgo de conducir bajo los efectos de bebidas alcohólicas en la Ciudad de México, Estado de México, Baja California, Guanajuato, Guerrero, Hidalgo, Puebla y Quintana Roo.
- 83 webinars educativos sobre consumo responsable impartidos, impactando a 5,000 usuarios de 28 instituciones.
- Lanzamiento de la campaña de consumo responsable “Para que se repita”, que tiene como objetivo moderar el consumo de alcohol y brindar medidas de autocuidado al colocar collarines con mensajes de consumo responsable en nuestras botellas.





OPERACIONES CONFIABLES

Nos esforzamos por garantizar que nuestras instalaciones de producción y otras propiedades estén actualizadas. Tenemos un sistema de gestión certificado de calidad y seguridad alimentaria implementado en todas nuestras unidades para asegurar la mejora continua y la mejor calidad posible para nuestros clientes. Este sistema se audita periódicamente por equipos de gestión internos, así como por una agencia de acreditación externa.

Contamos con diversas certificaciones de calidad y producción, como son:

ISO 9001:2015 Sistema de Gestión de Calidad

Procesos, recursos, activos y valores culturales que respaldan el objetivo de la satisfacción del cliente y la eficiencia de la compañía.

ISO 17025

Requisitos generales para la competencia de los laboratorios de ensayo y calibración.

HACCP *Hazard Analysis and Critical Control Points*

Sistema de gestión en el que la seguridad alimentaria se aborda a través del análisis y control de peligros biológicos, químicos y físicos que van desde la producción, adquisición y manipulación de materias primas hasta la fabricación, distribución y consumo del producto terminado.

KMD Kosher

Certificado que garantiza que un producto cumple con los estándares de la religión judía, tanto en ingredientes como en productos finales en el mercado minorista.

C-TPAT *Customs Trade Partnership Against Terrorism*

Parte de la estrategia de control de carga de la Customs and Border Protection (CBP) de Estados Unidos. Mediante este programa, CBP trabaja con la comunidad comercial para fortalecer las cadenas de suministro internacionales y mejorar la seguridad fronteriza de Estados Unidos.



La innovación y la calidad son parte de nuestro ADN; hemos desarrollado con éxito nuestro portafolio de productos a través de una combinación de crecimiento orgánico, incluyendo el desarrollo de productos y marcas nuevas y existentes.



CADENA DE SUMINISTRO

Con el fin de reducir los riesgos, normalmente tenemos al menos tres proveedores para cada ingrediente principal o materia prima, cuando la naturaleza del suministro del producto lo permite. Contamos con un programa permanente de desarrollo de abastecimiento dual para el suministro de nuestros principales productos secos e ingredientes. Este programa nos permite contar con alternativas de abastecimiento de empaques y materias primas. Con esta estrategia, limitamos el riesgo de dependencia de cualquier proveedor e incentivamos la competencia entre ellos, lo que se traduce en mayor calidad, servicio y valor.

De manera constante evaluamos parámetros específicos para proveedores actuales y potenciales con el fin de garantizar condiciones de mercado competitivas y asegurar que nuestros proveedores cumplan con todas las regulaciones. Evaluamos a los proveedores con base en tres pilares: medio ambiente, economía y sociedad. Posteriormente, categorizamos su madurez de sostenibilidad en tres grupos según su cumplimiento: Rojo (0-39%); Amarillo (40-69%) y Verde (70-100%). Actualmente, 22 proveedores están en verde, 11 en amarillo y 5 incompletos. Seguiremos trabajando con ellos para determinar medidas de mejora.

Establecemos relaciones de corto y mediano plazo con los proveedores que integran la cadena de valor de la Compañía, comprometiéndonos mutuamente a actuar bajo principios éticos, dentro del marco legal y acorde al desarrollo sostenible del negocio.



EVALUACIÓN DE PROVEEDORES



Social

- Diversidad y equidad
- Trato justo
- Prácticas laborales éticas y gobernanza
- Salud y seguridad ocupacional
- Disminución de la pobreza
- Privacidad



Económico

- Seguridad de abastecimiento
- Estabilidad de precios
- Márgenes sólidos y ventajas competitivas
- Procesos eficientes
- Percepción positiva como empleador



Medioambiental

- Energía renovable
- Reabastecimiento de recursos naturales
- Uso sostenible de agua y tierra
- Reducción o eliminación de emisiones y contaminación
- Disminución o eliminación de desechos a vertederos



CÓDIGO DE ÉTICA PARA PROVEEDORES

Todos los proveedores deben firmar y respetar en todo momento los lineamientos de nuestro Código de Ética para Proveedores, que se basa en los 10 Principios del Pacto Mundial e incluye los siguientes temas:



La integridad del negocio

- Honestidad
- Confidencialidad
- Servicio
- Conflictos de interés
- Regalos y/o trato preferencial
- Integridad



Respeto por los derechos humanos y las condiciones laborales

- Discriminación
- Acoso
- Voluntariado
- Contratación de menores de edad
- Compensación
- Libertad de negociación colectiva



Salud y seguridad

- Horas de trabajo



Comunicación y denuncia de conductas inadecuadas

- Línea ética



Impacto ambiental y sostenibilidad en la cadena productiva



GOBIERNO CORPORATIVO



EQUIPO DIRECTIVO

Juan Domingo Beckmann Legorreta
DIRECTOR GENERAL

Fernando Suárez Gerard
DIRECTOR DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

Luis Fernando Félix Fernández
DIRECTOR GENERAL, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ (PROXIMO)

Olga Limón Montaña
DIRECTORA GENERAL, MÉXICO Y LATAM

Gordon Dron
DIRECTOR GENERAL, EMEA Y APAC

Iván Ramos Abreu
DIRECTOR DE AUDITORÍA

Daniel Loría
DIRECTOR DE RECURSOS HUMANOS

Sergio Rodríguez Molleda
DIRECTOR JURÍDICO



CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

El Consejo de Administración cumple con las mejores prácticas internacionales, así como con la legislación impuesta por la Bolsa Mexicana de Valores y la Ley del Mercado de Valores. Todos los consejeros propietarios y suplentes actuales fueron elegidos o ratificados en sus cargos el 27 de abril de 2021. Las responsabilidades del Consejo incluyen:

- Establecer la estrategia general para la gestión del negocio y de las personas morales controladas por Bece.
- Representar a la Compañía, celebrar cualquier acto jurídico y adoptar cualquier determinación que sea necesaria o conveniente para lograr el objeto social.
- Asegurar el cumplimiento de los acuerdos de las Asambleas de Accionistas, lo cual podrá ser evaluado por el Comité de Auditoría y Prácticas Societarias.

PRESIDENTE

Juan Francisco Beckmann Vidal

CONSEJEROS PROPIETARIOS

Juan Domingo Beckmann Legorreta

Karen Virginia Beckmann Legorreta

CONSEJEROS PROPIETARIOS INDEPENDIENTES

Ronald Anderson

John Randolph Millian

Ricardo Cervera Lomeli

Alexander Gijs Van Tienhoven

Hernando Carlos Luis Sabau García

Sergio Visintini Frechi

Luis A. Nicolau Gutiérrez

Alberto Torrado Martínez

CONSEJEROS SUPLENTE

*José Antonio Alonso Espinosa**

Fernando Suárez Gerard

Luis Fernando Félix Fernández

CONSEJEROS SUPLENTE INDEPENDIENTES

Carlos Javier Vara Alonso

Arsenio Farell Campa

SECRETARIO

Sergio Rodríguez Molleda

SECRETARIA SUPLENTE

Cynthia Corro Origel

* Suplente de la Sra. Karen Virginia Beckmann Legorreta





COMITÉ DE AUDITORÍA Y PRÁCTICAS SOCIETARIAS

Un comité asiste al Consejo en la supervisión de la gestión y dirección de la Compañía. Sus responsabilidades son, entre otras:

- Evaluar el trabajo de los auditores externos de la Compañía.
- Supervisar la gestión, conductas y ejecutar los negocios de la Compañía.
- Analizar los informes de los auditores externos e informar al Consejo de Administración acerca de cualquier irregularidad relacionada con los controles internos.
- Supervisar las operaciones con partes relacionadas y las actividades del Director General.
- Entregar un Reporte Anual al Consejo de Administración y a los accionistas.

Sergio Visintini Freschi
PRESIDENTE

John Randolph Millian
VOCAL

Ricardo Cervera Lomeli
VOCAL





NUESTRO COMPROMISO CON LA INTEGRIDAD

*Durante 2021, actualizamos
nuestro Código de Conducta.*

Código de Conducta

El Código es un elemento esencial de nuestro Programa de Integridad y una herramienta importante para vivir los valores de Becele en nuestro trabajo. Explica las expectativas de la Compañía en áreas que podrían causar problemas éticos o legales si no se manejan correctamente y aplica a todos los colaboradores y en todas las ubicaciones donde Becele hace negocios.

Nuestro Código de Conducta renovado consta de cinco pilares que agrupan diferentes temas clave del negocio y establece comportamientos específicos que ayudan a los colaboradores a tomar mejores decisiones:

Respeto y colaboración
Prácticas de negocio justas
Buen criterio profesional
Honestidad y transparencia
Nuestras comunidades

Línea Ética

En Becele implementamos una Línea Ética gestionada por un tercer independiente, por medio de la cual los colaboradores pueden denunciar de forma anónima cualquier incumplimiento o conducta que pueda violar el Código, las políticas internas o la ley.

El comité de ética se asegura de la fiabilidad y eficacia de la Línea Ética, así como del proceso de investigación de incumplimientos.

Certificación anual de integridad

Anualmente llevamos a cabo una certificación de integridad, en la cual los colaboradores deben confirmar que cumplieron con sus responsabilidades y compromisos individuales de entender y actuar en apego a lo dispuesto en el Código y en las políticas de la Compañía.





Gestión de riesgos empresariales

La gestión de riesgos es una importante herramienta para el logro de nuestros objetivos, para la toma de decisiones, para fortalecer el crecimiento sostenible y para generar confianza entre nuestros grupos de interés en el corto, mediano y largo plazo. Gestionamos todos los riesgos y oportunidades que impactan nuestras operaciones con el fin de diseñar estrategias de mitigación que permitan que nuestro negocio sea sostenible en el futuro.

A continuación se presentan algunos de los riesgos clave que podrían afectar las actividades, la situación financiera, los resultados de las operaciones, los flujos de efectivo y/o las perspectivas de nuestra Compañía. Puede haber riesgos y factores adicionales que actualmente no hemos mapeado o que no consideramos materiales, que también podrían afectar negativamente al negocio.



Gestión de riesgos empresariales



1

Restricciones en la cadena de suministro

Restricciones en la cadena de suministro global podrían afectar negativamente la disponibilidad de los productos.

ACCIONES CLAVE DE MITIGACIÓN

- Hacer esfuerzos para optimizar nuestra cadena de suministro y trabajar con los proveedores para aumentar la disponibilidad de inventario en marcas clave, mientras se resta prioridad a algunos tamaños y SKU's de menor impacto
- Priorizar paquetes y sabores para maximizar el beneficio de nuestras capacidades de producción



2

Preferencias y demanda de los consumidores

Los cambios en las preferencias de los consumidores, demografía, patrones de consumo, tendencias sociales, normas de salud pública y/o una recesión en las condiciones económicas pueden generar variaciones en la demanda de algunos de nuestros productos.

ACCIONES CLAVE DE MITIGACIÓN

- Diversificación del portafolio
- Innovación en productos
- Crecimiento orgánico e inorgánico



3

Competencia

Enfrentamos una competencia continua de empresas internacionales, regionales y locales en los países en los que operamos por participación de mercado en diversas ocasiones de consumo de bebidas.

ACCIONES CLAVE DE MITIGACIÓN

- Publicidad, mercadotecnia y promociones efectivas
- Servicio al consumidor óptimo
- Innovación en productos
- Identificación de preferencias del consumidor



4

Reputación de marca

Cualquier falsificación de las marcas de Cuervo, adulteraciones de productos, incapacidad para satisfacer las necesidades o expectativas de los clientes, conductas no éticas, entre otras, podrían afectar negativamente la reputación de la marca.

ACCIONES CLAVE DE MITIGACIÓN

- Protección de marca
- Política de mercadotecnia responsable



Gestión de riesgos empresariales



5

Cambio climático

En caso de que el cambio climático tenga un efecto negativo en la productividad agrícola en las regiones de las que obtenemos las materias primas, podemos estar sujetos a una menor disponibilidad o aumento en los precios de las materias primas que son necesarias en la producción de nuestros productos.

ACCIONES CLAVE DE MITIGACIÓN

- Uso eficiente de agua, energía y materiales
- Seguro para cubrir nuestros activos contra desastres naturales y otros riesgos



6

Ataques cibernéticos

La interrupción del servicio, la apropiación indebida de datos o las violaciones de seguridad podrían afectar negativamente al negocio. Las fallas de los sistemas podrían conducir a la interrupción del negocio.

ACCIONES CLAVE DE MITIGACIÓN

- Fortalecimiento de capacidades estratégicas y técnicas para la mitigación y recuperación



7

Riesgos relacionados al contexto mundial

Las condiciones económicas y políticas mundiales, como la desaceleración económica, inflación, volatilidad y restricción de los mercados de crédito y capital en los que hacemos negocios, pueden afectar sustancialmente nuestras ventas y rentabilidad.

ACCIONES CLAVE DE MITIGACIÓN

- Los Estados Unidos, nuestro mercado principal, es menos volátil que los mercados emergentes
- Cobertura natural debido a las divisas



8

Regulaciones

Los productos de bebidas alcohólicas están sujetos a impuestos especiales nacionales, derechos de importación y otros tipos de impuestos directos e indirectos en la mayoría de los países del mundo, y aumentos adicionales en éstos podrían resultar en precios de venta más altos y afectar adversamente nuestras ventas y margen de utilidad.

ACCIONES CLAVE DE MITIGACIÓN

- Monitoreo de riesgos regulatorios
- Equipo de impuestos eficiente



Gestión de riesgos empresariales



9

Adquisiciones y joint ventures

Nuestra estrategia de adquisiciones y joint ventures y la integración de las marcas adquiridas pueden no tener éxito, en cuyo caso nuestros resultados de operaciones podrían verse afectados negativamente.

ACCIONES CLAVE DE MITIGACIÓN

- Selección de adquisiciones rigurosa



10

Tipo de cambio

Las fluctuaciones en el valor del peso mexicano frente al dólar estadounidense y otras monedas pueden tener un efecto adverso en nuestra situación financiera y resultados de operación.

ACCIONES CLAVE DE MITIGACIÓN

- La mayor parte del valor de nuestras ventas netas está en divisa fuerte
- A partir del 1 de enero de 2020, la Compañía designó un bono como instrumento de cobertura para mitigar el riesgo de tipo de cambio
- Tenemos activos y pasivos monetarios denominados en moneda extranjera para los cuales buscamos minimizar nuestra exposición neta comprando y vendiendo a tipos de cambio “spot”



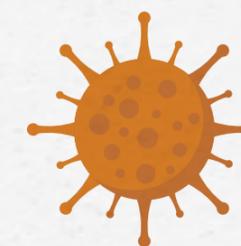
11

Materias primas

Los precios de las materias primas fluctúan y están determinados en gran medida por la oferta y la demanda mundial. Los cambios en los precios de los productos básicos pueden generar aumentos inesperados en el costo de las materias primas, las botellas de vidrio y otros materiales de empaque.

ACCIONES CLAVE DE MITIGACIÓN

- Abordar de manera proactiva el riesgo de suministro en nuestra cadena de valor
- Diversificar estratégicamente nuestro portafolio para minimizar la exposición a ciertas materias primas e interrupciones operativas



12

Pandemia mundial

La pandemia de COVID-19 o cualquier otra pandemia mundial futura puede tener un efecto adverso significativo en el negocio, la situación financiera y los resultados de las operaciones de la Compañía.

ACCIONES CLAVE DE MITIGACIÓN

- Alta exposición en el canal de venta *off-premise* en la mayoría de nuestras regiones
- Estatus favorable y liderazgo en las categorías de tequila y cócteles listos para beber de alto crecimiento



ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS



ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Durante el año 2021, el crecimiento del volumen total fue de 8.0%, llegando a 25.6 millones de cajas de nueve litros, lo que refleja un aumento del 3.7% en los Estados Unidos y Canadá, un incremento del 7.9% en los volúmenes de México y del 38.8% en la región del Resto del Mundo.

El volumen de “Jose Cuervo” aumentó 8.0% con respecto al año anterior y representó el 30.9% del volumen total para todo el año 2021. Las marcas de “Otros Tequilas” de la Compañía representaron 17.7% del volumen total y aumentaron 23.0% en comparación con el año anterior. Las marcas de ‘Otros Spirits’ representaron 18.6% del volumen total en el periodo y aumentaron 9.6% en comparación con el año 2020. El volumen de ‘Bebidas No-alcohólicas y Otros’ representó 13.6% del volumen total, aumentando 3.4% en comparación con el año anterior. El volumen de Cocteles Listos para Beber (RTD, por sus siglas en inglés) representó el 19.1% del volumen total y disminuyó 1.3% en comparación con el periodo del año anterior.

Las ventas netas durante 2021 incrementaron 12.5%, alcanzando \$39,419 millones de pesos, en comparación con 2020, impulsadas por el creci-

miento del volumen y mayores precios promedio por caja, reflejando una mezcla de regiones favorable hacia Estados Unidos y Canadá. Las ventas netas en Estados Unidos y Canadá aumentaron un 4.6% en comparación con el mismo periodo del año pasado, impulsadas tanto por el crecimiento del volumen, una mejor mezcla como resultado de nuestra estrategia de premiumización y por la depreciación del peso mexicano frente al dólar estadounidense año contra año. Las ventas netas de México aumentaron 24.4% año contra año debido a un mayor precio promedio de venta por caja, como resultado principalmente de los aumentos de precios. Las ventas netas en la región Resto del Mundo aumentaron 42.9% con respecto al año 2020, lo que refleja el crecimiento del volumen debido a la relajación continua de restricciones relacionadas con la pandemia.

‘Jose Cuervo’ reportó un aumento en las ventas netas del 6.1% en comparación con 2020, lo que representa 34.4% de las ventas netas totales para el año completo 2021. Las ventas netas de las marcas de ‘Otros Tequilas’ de la Compañía aumentaron 29.1% en comparación con el año anterior, representando 29.6% de las ventas netas totales.





Las marcas de ‘Otros Spirits’ de la Compañía representaron 21.9% de las ventas netas totales en el periodo y registraron un aumento de 19.4% en las ventas netas en comparación con el año completo de 2020. Las ventas netas de ‘Bebidas No-Alcohólicas y otros’ representaron 3.5% del total de ventas netas, con ventas netas disminuyendo 6.2% en comparación con el año anterior. Las ventas netas de “RTD” representaron 10.6% de las ventas netas totales y reportaron una disminución de 7.5% en comparación con el año anterior.

La utilidad bruta durante 2021 incrementó 16.6% comparada con el mismo periodo de 2020, llegando a \$21,274 millones de pesos. El margen bruto fue de 54.0% para todo el año, comparado con 52.1% en 2020. El margen bruto se vio afectado de manera positiva principalmente por

iniciativas de incrementos de precio y una mejor mezcla de productos.

Los gastos de publicidad, mercadotecnia y promociones (AMP) incrementaron 29.9% a \$8,689 millones de pesos comparados con el año 2020. Como porcentaje de las ventas netas, AMP aumentó a 22.0% de 19.1% en 2020, en línea con la estrategia de inversión de la Compañía.

Los gastos de distribución aumentaron 47.0% a \$2,028 millones de pesos en comparación con 2020. Como porcentaje de las ventas netas, los gastos de distribución aumentaron a 5.1% de 3.9% en 2020.

Los gastos de venta y administración (SG&A) aumentaron 3.4% a \$3,491 millones de pesos en comparación con el año completo de 2020. Como

porcentaje de las ventas netas, los gastos de SG&A disminuyeron 70 puntos base a 8.9% de 9.6% en 2020, impulsados por un firme control de gastos y apoyados por una aceleración en las ventas.

Para el año completo de 2021, la utilidad de operación aumentó 3.3% a \$7,121 millones de pesos en comparación con el año anterior. El margen operativo disminuyó a 18.1% comparado con 19.7% en 2020.

La UAFIDA en todo el año de 2021 aumentó un 4.4%, alcanzando \$7,938 millones de pesos en comparación con \$7,607 millones de pesos durante 2020. El margen UAFIDA disminuyó a 20.1%, comparado con 21.7% en 2020.

El resultado financiero neto acumuló una pérdida de \$214 millones de pesos durante todo 2021,

derivada principalmente de un gasto neto de intereses y parcialmente compensada por una ganancia cambiaria neta durante el año.

La utilidad neta consolidada del año 2021 fue de \$5,034 millones de pesos, una disminución de 2.3% contra el mismo periodo del año anterior. El margen neto fue de 12.8% para todo el año. La utilidad por acción fue de \$1.40 en comparación con \$1.43 en 2020.



BECLE, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO

31 de diciembre 2021 and 2020

(Miles de pesos mexicanos (\$))

ACTIVO	2021 (U.S. \$) ⁽¹⁾	2021 (Ps)	2020 (Ps)	PASIVO	2021 (U.S. \$) ⁽¹⁾	2021 (Ps)	2020 (Ps)
Efectivo y equivalentes de efectivo	621,434	12,791,283	7,646,318	Senior Notes	4,973	102,363	48,833
Cuentas por cobrar	499,631	10,284,156	9,213,715	Cuentas por pagar	223,186	4,593,948	3,062,436
Partes relacionadas	689	14,174	57,214	Partes relacionadas	3,439	70,788	169,551
Impuesto por recuperar	-	-	624,405	Pasivo por arrendamiento	38,276	787,853	617,268
Otros impuestos y otras cuentas por cobrar	46,920	965,770	1,291,221	Otras cuentas por pagar	320,770	6,602,572	4,809,560
Inventarios	587,540	12,093,628	11,193,822	Total de pasivo a corto plazo	590,644	12,157,524	8,707,648
Instrumentos financieros a valor razonable con cambios en resultados	-	-	303,739	Senior Notes	898,550	18,495,297	9,907,075
Activos biológicos	45,347	933,397	291,882	Pasivo por arrendamiento	89,401	1,840,177	1,843,873
Pagos anticipados	52,316	1,076,837	1,004,644	Reserva ambiental	6,817	140,311	126,414
Total de activo circulante	1,853,875	38,159,245	31,626,960	Otros pasivos	33,661	692,855	508,401
Inventarios	320,085	6,588,473	5,959,914	Impuesto sobre la renta diferido	183,160	3,770,082	5,743,187
Activos biológicos	285,021	5,866,734	4,895,421	Total de pasivo a largo plazo	1,211,588	24,938,722	18,128,950
Inversiones en asociadas	31,499	648,351	1,567,796	Total de pasivo	1,802,232	37,096,246	26,836,598
Inversiones en acciones a valor razonable	-	-	11,969	Capital Contable			
Propiedades, planta y equipo	575,945	11,854,967	10,169,488	Capital social	548,189	11,283,642	11,283,642
Activos intangibles	1,002,147	20,627,687	15,447,299	Prima en emisión de acciones	703,795	14,486,570	14,486,570
Crédito mercantil	339,678	6,991,770	6,891,070	Reservas del capital	209,046	4,302,893	4,302,893
Activos por arrendamiento	115,199	2,371,205	2,351,770	Utilidades acumuladas	1,073,179	22,089,778	18,615,653
Impuestos sobre la renta diferido	93,986	1,934,567	2,357,279	Otros resultados integrales	300,613	6,187,664	5,977,668
Beneficios a los empleados	21,118	434,690	234,809	Capital contable atribuible a la participación controladora	2,834,821	58,350,547	54,666,426
Otros activos	3,006	61,879	67,893	Participación no controladora	4,507	92,775	78,644
Total de activo no circulante	2,787,685	57,380,323	49,954,708	Total de capital contable	2,839,329	58,443,322	54,745,070
Total de activo	4,641,561	95,539,568	81,581,668	Total pasivo y capital contable	4,641,561	95,539,568	81,581,668

⁽¹⁾ Dólares americanos convertidos al tipo de cambio de 20.58 pesos mexicanos para la conveniencia del lector.



BECLE, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES CONSOLIDADOS, POR FUNCIÓN DE GASTOS

Por los años terminados al 31 de diciembre del 2021 and 2020

(Miles de Pesos Mexicanos (\$), excepto ganancias por acción)

	2021 (U.S. \$) ⁽¹⁾	2021 (Ps)	2020 (Ps)		2021 (U.S. \$) ⁽¹⁾	2021 (Ps)	2020 (Ps)
Ventas netas	1,915,097	39,419,400	35,036,139	Otros resultados integrales:			
Costo de ventas	881,542	18,145,221	16,790,114	Componentes para ser reclasificados posteriormente a resultados			
Utilidad bruta	1,033,555	21,274,179	18,246,025	Operaciones en el extranjero - Reserva de conversión de moneda extranjera, neto de impuestos sobre la renta	12,134	249,750	1,913,777
Gastos:				Componentes que no se reclasificarán posteriormente a resultados			
Publicidad, mercadotecnia y promoción	422,132	8,688,948	6,688,049	Cambios en el valor razonable de las inversiones en acciones a valor razonable a través de otros resultados integrales - neto de impuesto sobre la renta	(2,963)	(60,980)	26,931
Distribución	98,528	2,028,053	1,379,692	Beneficios a empleados - neto de impuestos sobre la renta	1,031	21,226	35,243
Ventas netas	68,852	1,417,221	1,404,296	Otros resultados integrales	10,202	209,996	1,975,951
Administración	100,745	2,073,675	1,972,970	Resultado integral consolidado	254,760	5,243,859	7,127,995
Otros (ingresos), neto	(2,668)	(54,920)	(91,595)	Utilidad neta atribuible a:			
Total de gastos	687,588	14,152,977	11,353,412	Participación controladora	243,872	5,019,732	5,146,020
Utilidad de operación	345,967	7,121,202	6,892,613	Participación no controladora	687	14,131	6,024
Ingresos por intereses	(12,178)	(250,671)	(143,666)	Utilidad integral atribuible a:			
Gastos por intereses	33,945	698,707	544,809	Participación controladora	254,074	5,229,728	7,121,971
Cambios en el valor razonable de los instrumentos financieros	-	-	(303,739)	Participación no controladora	687	14,131	6,024
Pérdida cambiaria - Neta	(11,390)	(234,440)	(58,997)		254,760	5,243,859	7,127,995
Resultado integral de financiamiento	10,377	213,596	38,407	Utilidad por acción básica y diluida (pesos)	0.07	1.40	1.43
Utilidad antes de impuestos	335,589	6,907,606	6,854,206				
Impuestos a la utilidad	91,031	1,873,743	1,702,162				
Utilidad neta consolidada	244,558	5,033,863	5,152,044				

⁽¹⁾ Dólares americanos convertidos al tipo de cambio de 20.58 pesos mexicanos para la conveniencia del lector.



BECLE, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

ESTADOS CONSOLIDADOS DE CAMBIOS EN EL CAPITAL CONTABLE

Por lo años terminados al 31 de diciembre del 2021 y 2020

(Miles de Pesos Mexicanos (\$), excepto ganancias por acción)

	CAPITAL SOCIAL	PRIMA DE EMISIÓN DE ACCIONES	RESERVAS DEL CAPITAL	UTILIDADES ACUMULADAS	OTROS RESULTADOS INTEGRALES	TOTAL PARTICIPACIÓN CONTROLADORA	PARTICIPACIÓN NO CONTROLADORA	TOTAL CAPITAL CONTABLE
Saldos al 1 de enero del 2020	11,514,467	15,364,892	5,758,171	11,880,337	4,001,717	48,519,584	72,620	48,592,204
Resultados integrales:								
Utilidad neta	-	-	-	5,146,020	-	5,146,020	6,024	5,152,044
Cambios en el valor razonable de la inversión en asociadas a valor razonable a través de otros resultados integrales -neto de impuestos	-	-	-	-	26,931	26,931	-	26,931
Remediación de beneficios a empleados - Neto	-	-	-	-	35,243	35,243	-	35,243
Reserva de conversión en moneda extranjera	-	-	-	-	1,913,777	1,913,777	-	1,913,777
Resultado integral total				5,146,020	1,975,951	7,121,971	6,024	7,127,995
Transacciones con accionistas:								
Reducción del capital social	(89,433)	(878,322)	-	967,755	-	-	-	-
Efecto de inflación acumulados de capital reclasificados a utilidades retenidas	(141,392)	-	-	141,392	-	-	-	-
Reducción de recompra de acciones - Neto	-	-	(1,570,258)	1,570,258	-	-	-	-
Recompra de acciones - Neto	-	-	114,980	-	-	114,980	-	114,980
Adquisición de participación no controladora	-	-	-	-	-	-	-	-
Dividendos	-	-	-	(1,106,441)	-	(1,106,441)	-	(1,106,441)
Otros movimientos de accionistas - Neto	-	-	-	16,332	-	16,332	-	16,332
Total de transacciones con accionistas	(230,825)	(878,322)	(1,455,278)	1,589,296	-	(975,129)	-	(975,129)
Saldos al 31 de diciembre del 2020	11,283,642	14,486,570	4,302,893	18,615,653	5,977,668	54,666,426	78,644	54,745,070
Resultados integrales:								
Utilidad neta	-	-	-	5,019,731	-	5,019,731	14,131	5,033,862
Cambios en el valor razonable de la inversión en asociadas a valor razonable a través de otros resultados integrales - neto de impuestos	-	-	-	-	(60,980)	(60,980)	-	(60,980)
Remediación de beneficios a empleados - Neto	-	-	-	-	21,226	21,226	-	21,226
Reserva de conversión en moneda extranjera	-	-	-	-	249,750	249,750	-	249,750
Resultado integral total	11,283,642	14,486,570	4,302,893	23,635,384	6,187,664	59,896,153	92,775	59,988,928
Transacciones con accionistas:								
Dividendos	-	-	-	(1,545,606)	-	(1,545,606)	-	(1,545,606)
Otros movimientos de accionistas - Neto	-	-	-	-	-	-	-	-
Total de transacciones con accionistas	-	-	-	(1,545,606)	-	(1,545,606)	-	(1,545,606)
Saldos al 31 de diciembre del 2021	11,283,642	14,486,570	4,302,893	22,089,778	6,187,664	58,350,547	92,775	58,443,322



BECLE, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

ESTADOS DE FLUJO DE EFECTIVO CONSOLIDADOS

Por lo años terminados al 31 de diciembre del 2021 y 2020

(Miles de pesos mexicanos (Ps))

	2021 (U.S. \$) ⁽¹⁾	2021 (Ps)	2020 (Ps)		2021 (U.S. \$) ⁽¹⁾	2021 (Ps)	2020 (Ps)
Actividades de operación				Actividades de inversión			
Utilidad antes de impuestos	335,589	6,907,606	6,854,206	Propiedades, planta y equipo	(106,758)	(2,197,456)	(3,544,310)
Ajuste de partidas que no implican flujos de efectivo:				Activos intangibles	(148,308)	(3,052,689)	(91,807)
Depreciación y amortización	39,690	816,969	714,459	Adquisición de negocios - neto de efectivo	-	-	(76,263)
Cambios en el valor razonable de los instrumentos financieros	-	-	(303,739)	Inversión en subsidiarias	(23,124)	(475,974)	(1,516,733)
Otras partidas que no implican efectivo	(8,810)	(181,342)	343,460	Venta de propiedad, planta y equipo	506	10,420	15,653
Pérdida en venta de propiedades, planta y equipo	372	7,650	54,929	Ingresos por intereses	2,850	58,668	143,666
Estimación para cuentas por cobrar	(182)	(3,744)	45,601	Flujos de efectivo neto utilizados en actividades de inversión	(274,833)	(5,657,031)	(5,069,794)
Estimación para inventarios obsoletos	8,953	184,290	160,043	Actividades de Financiamiento			
Método de participación en asociadas	(1,198)	(24,661)	(81,339)	Dividendos pagados	(75,090)	(1,545,606)	(543,535)
Ingresos por intereses	(2,850)	(58,668)	(143,666)	Recompra de acciones	-	-	114,980
Ganancia por reestructuración	(9,328)	(192,003)	-	Pago de arrendamiento	(24,574)	(505,818)	(393,320)
Amortización del costo de la deuda a largo plazo	3,519	72,434	-	Pago de intereses por arrendamiento	(4,066)	(83,702)	(79,832)
Gasto neto del periodo por beneficios a los empleados	950	19,555	70,328	Préstamo bancario	150,946	3,106,995	-
Fluctuación cambiaria no realizada	(29,020)	(597,332)	(233,175)	Préstamo bancario pagado	(150,175)	(3,091,125)	-
Gastos por intereses	20,882	429,829	419,044	Senior Notes	406,492	8,367,028	-
Subtotal	358,568	7,380,583	7,900,151	Pago de intereses	(12,789)	(263,243)	(416,686)
(Aumento) disminución en:				Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de financiamiento	290,744	5,984,529	(1,318,393)
Cuentas por cobrar	(50,681)	(1,043,202)	(4,957)	Incremento (disminución) neto(a) de efectivo y equivalentes de efectivo	226,710	4,666,485	(2,642,337)
Partes relacionadas	(2,697)	(55,505)	99,602	Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo:			
Otros impuestos y otras cuentas por cobrar	22,576	464,700	(565,068)	A principios del periodo	371,478	7,646,318	9,628,169
Inventarios	(71,317)	(1,467,950)	(2,041,572)	Fluctuación cambiaria en efectivo y equivalentes de efectivo	23,246	478,480	647,366
Activos biológicos	(83,244)	(1,713,460)	(1,665,944)	Efectivo procedente de la adquisición	-	-	13,120
Pagos anticipados	(2,003)	(41,236)	(100,617)	Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	621,434	12,791,283	7,646,318
Otros activos	26,074	536,697	317,412	Transacciones que no implican efectivo	(7,892)	(162,436)	-
Aumento (disminución) en:							
Cuentas por pagar	65,346	1,345,042	738,873				
Otras cuentas por pagar	87,241	1,795,724	138,985				
Beneficios a los empleados	78	1,615	(42,817)				
Impuesto sobre la renta pagado o recuperable	(139,142)	(2,864,021)	(1,028,198)				
Efectivo neto utilizado en actividades de operación	210,799	4,338,987	3,745,850				

⁽¹⁾ Dólares americanos convertidos al tipo de cambio de 20.58 pesos mexicanos para la conveniencia del lector.



INFORMACIÓN PARA ACCIONISTAS





ESTRUCTURA ACCIONARIA

La siguiente tabla muestra cierta información respecto la participación de los accionistas principales de la Compañía a la fecha del presente Informe

ACCIONISTA	ACCIONES	CAPITAL EN CIRCULACIÓN (%)
JDBL y Compañía, S.A. de C.V. ⁽¹⁾	1,833,803,430	51.06%
Miembros de la familia Beckmann Legorreta	2	0.01%
Público Inversionista	1,757,372,869	48.93%
Total Suscrito y Pagado	3,591,176,301	100%

CAPITALIZACIÓN DE MERCADO

A un precio de cierre de \$51.36 pesos el 31 de diciembre de 2021, la capitalización de mercado de Bece fue de US \$8,991 millones.

Precio al cierre del año (MXN)	\$51.36	31 de diciembre de 2021
Acciones totales suscritas y pagadas	3,591,176,301	31 de diciembre de 2021
Capitalización de mercado en pesos	184,442,814,819	31 de diciembre de 2021
Capitalización de mercado en dólares (tipo de cambio de 20.514)	8,991,070,236	31 de diciembre de 2021

⁽¹⁾ Juan Domingo Beckmann Legorreta, el Director General de la Compañía, ejerce el control de dicha sociedad.



INFORMACIÓN TRIMESTRAL POR ACCIÓN

TRIMESTRE QUE TERMINA	PESOS MEXICANOS		2021
	\$ MAX	\$ MIN	\$ CIERRE
Dic-31	52.68	42.85	51.36
Sep-30	53.15	44.26	44.82
Jun-30	53.28	46.63	52.44
Mar-31	50.50	40.50	46.76

AVISO LEGAL

Este documento puede contener declaraciones a futuro. Estas declaraciones no son hechos históricos y se basan en la visión actual de la administración y en las estimaciones de circunstancias económicas futuras, condiciones de la industria, desempeño de la compañía y resultados financieros. Las palabras “anticipa”, “cree”, “estima”, “espera”, “planes” y expresiones similares, como se relacionan con la compañía, tienen la intención de identificar declaraciones a futuro. Las afirmaciones sobre declaración o pago de dividendos, la implementación de las principales estrategias de operación, financiamiento y los planes de inversión, la dirección de las operaciones futuras y

los factores o tendencias que afectan la situación financiera, la liquidez o los resultados de las operaciones son ejemplos de declaraciones a futuro. Estas declaraciones reflejan las opiniones actuales de la administración y están sujetas a una serie de riesgos e incertidumbres. No hay garantía que los eventos, tendencias o resultados esperados realmente ocurran. Las declaraciones se basan en muchos supuestos y factores, incluyendo condiciones económicas y de mercado generales, condiciones de la industria y factores operativos. Cualquier cambio en tales supuestos o factores podría hacer que los resultados reales difieran materialmente de las expectativas actuales.



INFORMACIÓN PARA INVERSIONISTAS

INFORMACIÓN PARA INVERSIONISTAS

Becle, S.A.B. DE C.V.

BMV: [CUERVO]

OFICINAS CORPORATIVAS

Guillermo González Camarena 800-4
Álvaro Obregón, Santa Fe, Código Postal
01210 Ciudad de México, México

+(52) 55 5258 7000

www.becle.com.mx/ir

RELACIÓN CON INVERSIONISTAS

Bryan Carlson Kraig
bcarlson@cuervo.com.mx

Sebastián Castillo Juárez
scastillo@cuervo.com.mx

ir@cuervo.com.mx

RELACIONES INSTITUCIONALES

Alfredo López
alopez@cuervo.com.mx