



**Sigma**

Presentación Corporativa 3T23



## Contenido

- 01 Perfil de Compañía**
- 02 Hacia el Futuro**
- 03 Resultados Financieros**
- 04 ASG**



# Sigma como parte de Alfa

The logo for Sigma, featuring the word "Sigma" in a red, cursive font with a yellow swoosh above the letter 'i'.

51% de las Ventas Netas de Alfa<sup>1</sup>  
59% del EBITDA de Alfa<sup>1</sup>



Industria de Alimentos

The Alpek logo, consisting of a blue stylized 'A' icon followed by the word "alpek" in a lowercase, sans-serif font.

Petroquímicos



#1 en la producción de PTA,  
PET y EPS en las Américas



11 Marcas con Ventas Netas mayores a US \$100 millones

(1) UDM en USD; ALFA y subsidiarias

# Racional de Inversión

---

- Portafolio diversificado con marcas líderes en distintas categorías y segmentos
- Plataforma de I&D que impulsa la Innovación y genera conocimiento del consumidor
- Cadena de suministro y red de distribución extensa; alcance a 680k+ puntos de venta
- Cultura equilibrada: impulsada por resultados y enfoque humanista
- Unidad de Negocio “*Growth*” con oportunidad atractiva
- Equipo directivo experimentado con 23 años de permanencia promedio





## Presencia Multinacional, Favoritos Localmente

17

Países

100+

Marcas

680K+

Puntos de Venta

1.7M

Toneladas de  
Comida Anual

US \$8.3B

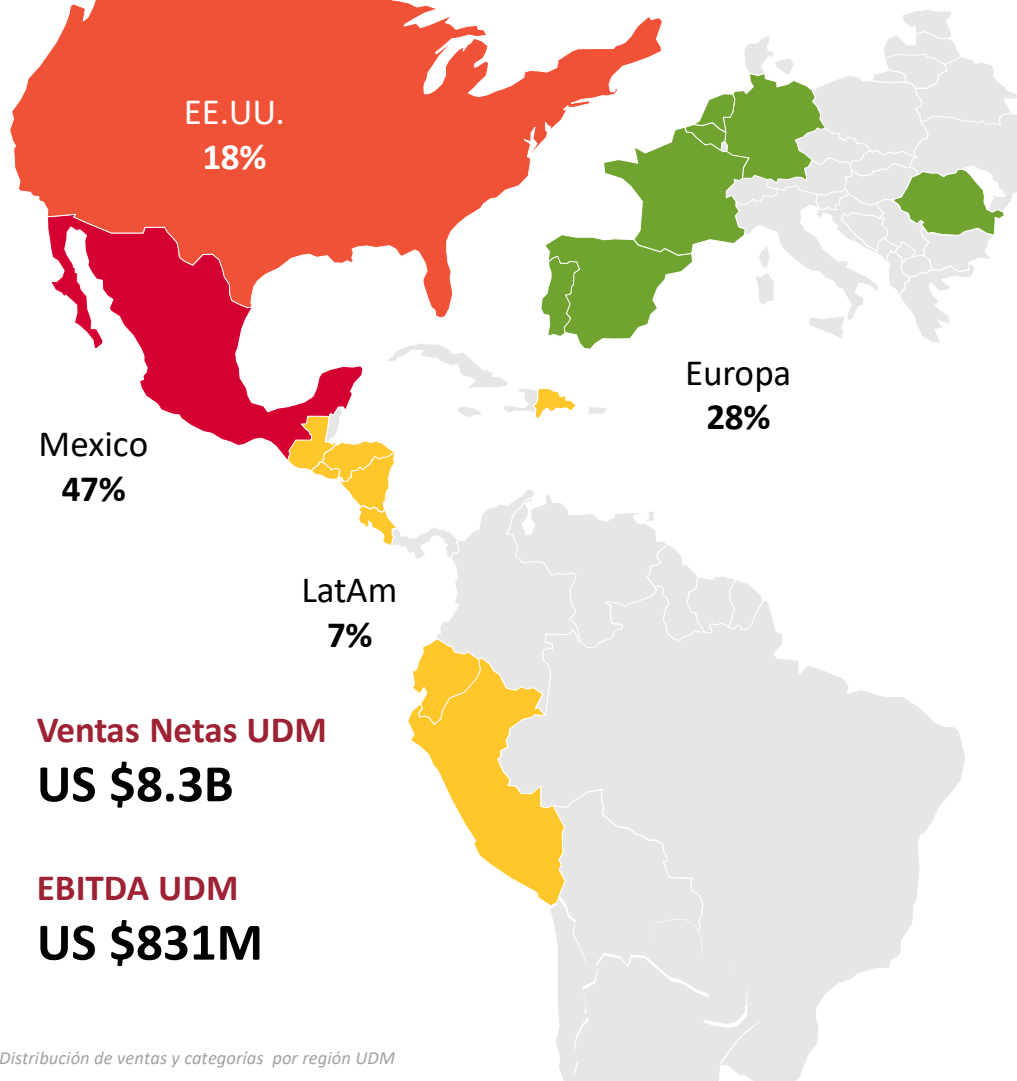
Ventas Netas  
UDM

23 años

Experiencia Promedio  
de Equipo Directivo

Ofrecer los alimentos  
favoritos a cada comunidad.

**Sigma**



**Carnes Frías y Frescas 56%**



**Lácteos 24%**



**Carnes Maduradas 14%**




**Otras Categorías 6%**

*\*Distribución de ventas y categorías por región UDM*



# Marcas líderes por mercado, categoría y segmento

							
		 <p><b>100+</b> Marcas</p>					
							
							

11 Marcas con Ventas Netas mayores a US \$100M.

# Marcas líderes en distintas categorías y segmentos de mercado

Nuestra amplia cartera nos ayuda a solventar el crecimiento en la demanda de los distintos segmentos de mercado



12% de nuestros ingresos provienen de marcas con licencia\*

\* Incluye distribución de productos de terceros como Yoplait®, Oscar Mayer®, Grill Mates®, entre otros



# Múltiples canales para llegar al consumidor



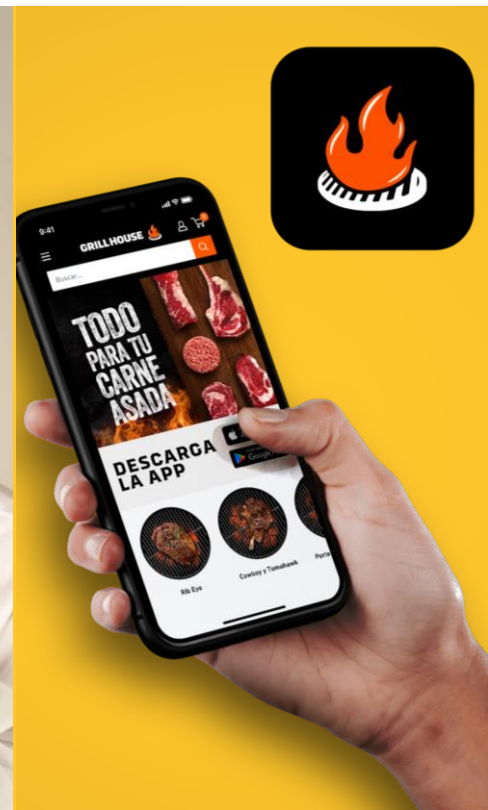
Moderno



Tradicional



Foodservice



Comercio Electrónico

# Una historia única de transformación: Crecimiento + Rentabilidad

Ventas Netas  
(US\$ B)

Países

Plantas

Colaboradores

Desglose de Ventas Netas  
Por geografía Por categoría

■ Europa ■ México ■ Carnes Frías ■ Lácteos  
■ EE.UU. ■ Latam ■ C. Maduradas ■ Otras

## Liderazgo Nacional

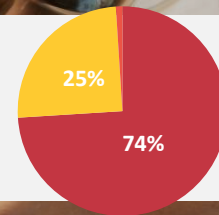
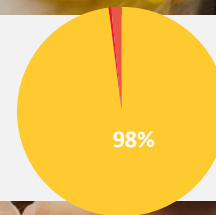
2000

\$0.8

4

8

12,500+



## Expansión Internacional

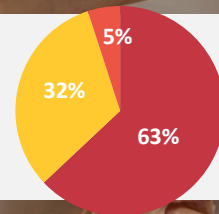
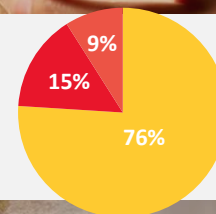
2010

\$2.6

9

34

29,000+



## Presencia Global

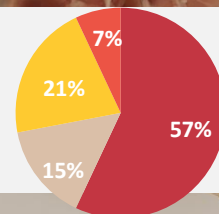
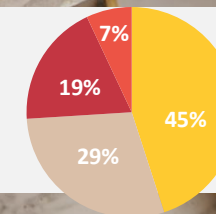
2022

\$7.4

18

64

44,000+





# Cadena de suministro y red de distribución extensa



**64** Plantas



**179** Centros de Distribución



**680K+** Puntos de Venta



**México**

 24  
 119  
 375K+  
 6,000+



**Europa**

 20  
 13  
 53k+  
 990+




**EE.UU.**

 8  
 16  
 164K+  
 100+



**LATAM**

 12  
 31  
 95K+  
 880+



## Innovación impulsada por el consumidor y respaldada por plataforma de I&D

### Investigación del Consumidor

**180,000+** Contactos por año

Modelos matemáticos propietarios

### Proceso de innovación basado en *Design Thinking*

**1,800+** Lanzamientos de nuevos productos en los últimos 36 meses

**9%** de los Ingresos provienen de innovaciones

### Investigación & Desarrollo (I&D)

**2** Centros de Investigación (México y España)

**200+** Especialistas

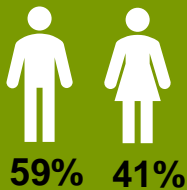
**40+** Patentes y Propiedad Intelectual





## Fuerza Laboral Diversa

**60+**  
Nacionalidades



**46,000+**  
Colaboradores



# Historial de Fusiones y Adquisiciones

- 31 fusiones y adquisiciones exitosas desde 1997.
- Equipo experimentado con una trayectoria sólida.
- Creación de valor a través de sinergias y procesos de integración post-fusión.
- Disciplina financiera y capacidad de desapalancamiento acelerado.



# Equipo Directivo Experimentado

Equipo directivo con 23 años de experiencia promedio en distintas áreas de la empresa.

## CEO

### Rodrigo Fernández

CEO Sigma  
MBA Wharton

24

## Unidades de Negocio

### Eugenio Caballero

CEO México  
MBA Harvard

21

### Ricardo Doehner

CEO Europa  
MBA Michigan

26

### Jesús Lobo

CEO USA  
MBA Cornell University

19

### Sergio Ramos

CEO LATAM  
MBA Universidad de Texas  
en Austin

35

### Gerardo Carcoba

CEO Foodservice  
MBA DUXX

21

## Funciones Centrales

### Roberto Olivares

CFO - Finanzas  
MBA Duke

15

### Gregorio de Haene

CRISO - Innovación,  
Sustentabilidad e I&D  
MBA ITESM

41

### Beatriz Patrón

CTCO- Talento y Cultura  
MBA IPADE

17

### Alejandro Suárez

CIO – Tecnologías de Información  
Maestría en Investigación de  
Operaciones Universidad George  
Washington

31

### Daniel Alanis

CGO – Nuevas Avenidas de  
Crecimiento  
MBA & Maestría en Ing. Mecánica  
- Universidad de Michigan

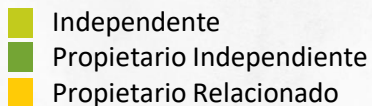
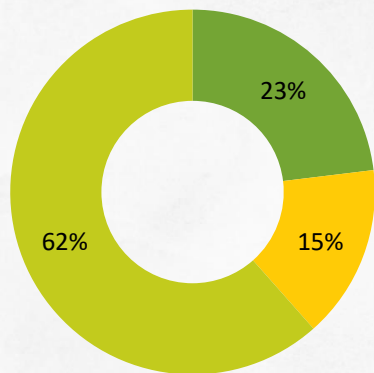
2

○ Años en la compañía



# Consejo Consultivo

Tipo de Miembros



Miembro	Trayectoria
<b>María Teresa Arnal*</b>	Emprendedora; 25+ años de Experiencia en <i>tech</i> (Google, Twitter & Microsoft)
<b>Diego Calderón</b>	Propietario Independiente
<b>María Eugenia Casar*</b>	Exdirectora Ejecutiva Adjunta - <b>Programa Mundial de Alimentos</b>
<b>Juan Enriquez*</b>	Presidente y Director General - <b>Biotechonomy, LLC</b>
<b>Álvaro Fernández</b>	Director General y Presidente - <b>ALFA</b>
<b>Armando Garza</b>	Presidente del Consejo de Administración - <b>ALFA</b>
<b>Brenda Garza</b>	Propietario Independiente
<b>Ángel Losada*</b>	Director General y Presidente - <b>Grupo Gigante</b>
<b>Eduardo Padilla*</b>	Ex director General - <b>FEMSA</b>
<b>Anthony Pralle*</b>	Exsocio y Director General – <b>Boston Consulting Group (BCG), Consumo y Operaciones en España</b>
<b>Alejandro Ruiz</b>	Propietario Independiente
<b>Ricardo Saldívar*</b>	Expresidente y Director General - <b>Home Depot México</b>
<b>Silvia Sonneveld*</b>	Vicepresidenta Senior Estrategia Corporativa y de Nutrición - <b>DSM</b>





## Contenido

**01** Perfil de Compañía

**02** Hacia el Futuro

**03** Resultados Financieros

**04** ASG



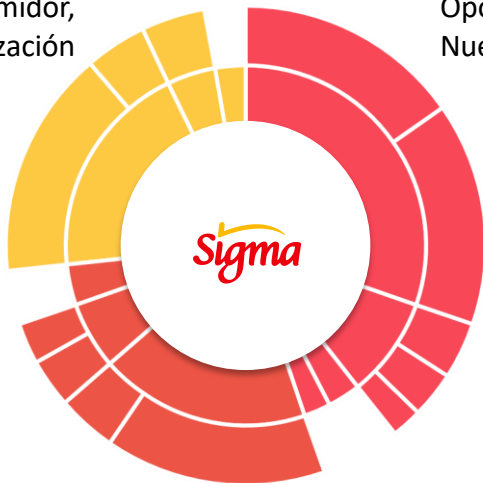
# Hacia el Futuro

Crecimiento orgánico de EBITDA de un dígito medio-alto, complementado con Fusiones y Adquisiciones.

Hacia el futuro, nos enfocamos en 3 pilares:

## Crecer el core

Conocimiento del Consumidor,  
Ejecución y Optimización



## Nuevas fuentes de ingresos

Oportunidades Globales de Alto Potencial  
Nuevas Categorías y Modelos de Negocio

## Habilitadores para acelerar el potencial de la organización

Mejorar la forma en la que pensamos, trabajamos e interactuamos





# Crecer el *core*

A través de los años, hemos desarrollado un **negocio *core* exitoso** que continuaremos fortaleciendo a través de:

- **Conocimiento profundo del consumidor, innovación y valor de marca** para exceder las necesidades del consumidor.
- **Ejecución con excelencia y eficiencia** para ofrecer una propuesta de valor ganadora.
- **Expansión de márgenes** a través de mayores ingresos, iniciativas de ahorro en costos, optimización del portafolio y el aprovechamiento de la escala del negocio.



# Expansión de Margen en Europa

## Optimización del Portafolio



- Incremento en utilización de capacidad
- Reestructura de cadena de suministro
- Depuración de SKUs de menor rentabilidad
- Flexibilidad con sustitución de tecnología

## Iniciativas Estratégicas



- Categorías adyacentes, *White-spaces*
- Nuevos canales
- Snacks y Productos a Base de Plantas
- Aprovechar capacidades existentes

## Unidad de Negocio Internacional (IBU)



- Enfoque en mercados de alto valor
- Tropicalización de productos como propuesta ganadora



## Nuevas Fuentes de Ingreso: Oportunidades de Alto Potencial

---

Fertilización cruzada para atender oportunidades de alto valor identificadas en cada región.

- Chorizos, Untables, etc.
- Jamones, Salchichas, Foodservice, etc.
- Canal Tradicional, Foodservice, etc.
- Comidas Preparadas, Salchichas Maduradas, Carne Fresca.





# Nuevas Fuentes de Ingreso: Unidad de Negocio *Growth*



## ¿Qué es *Growth*?

Unidad de negocio independiente enfocada en la creación de nuevas categorías y modelos de negocio. Autónoma para asegurar la flexibilidad y con acceso a las capacidades de Sigma.

- Equipo multidisciplinario global + campeones locales
- Iteraciones rápidas; pruebas piloto de bajo costo
- Aprovechamiento de recursos internos y externos
- Reconocimiento de fracasos productivos
- Habilidades de Emprendimiento y Agilidad
- Vinculación con Ecosistema Emprendedor

# Unidad de Negocio Growth | Iniciativas

Categorías Globales



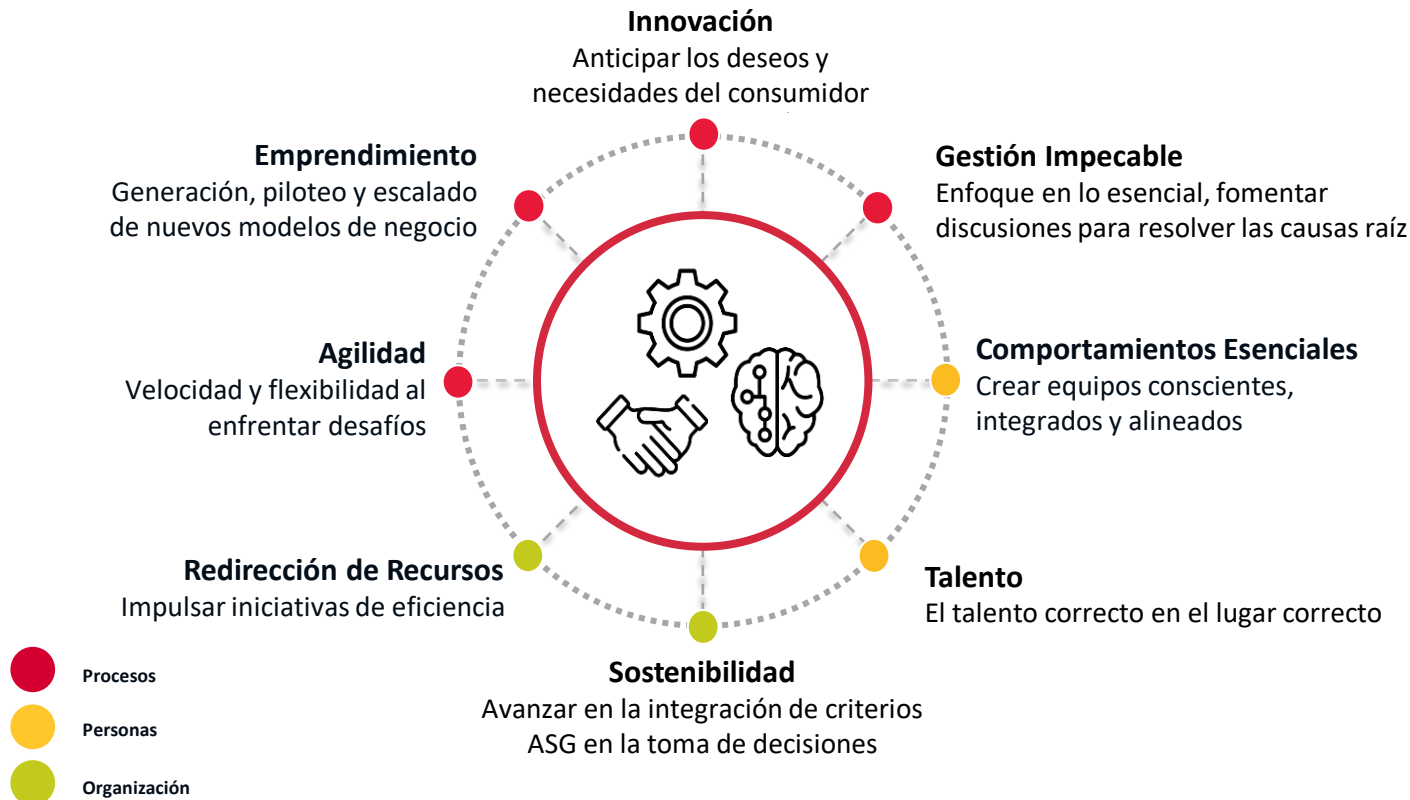
Nuevos Modelos de Negocio



Ecosistema Emprendedor



# Habilitadores para acelerar el potencial de la organización



La forma como  
**pensamos**



La forma como  
**trabajamos**



La forma como  
**interactuamos**





## Contenido

**01** Perfil de Compañía

**02** Hacia el Futuro

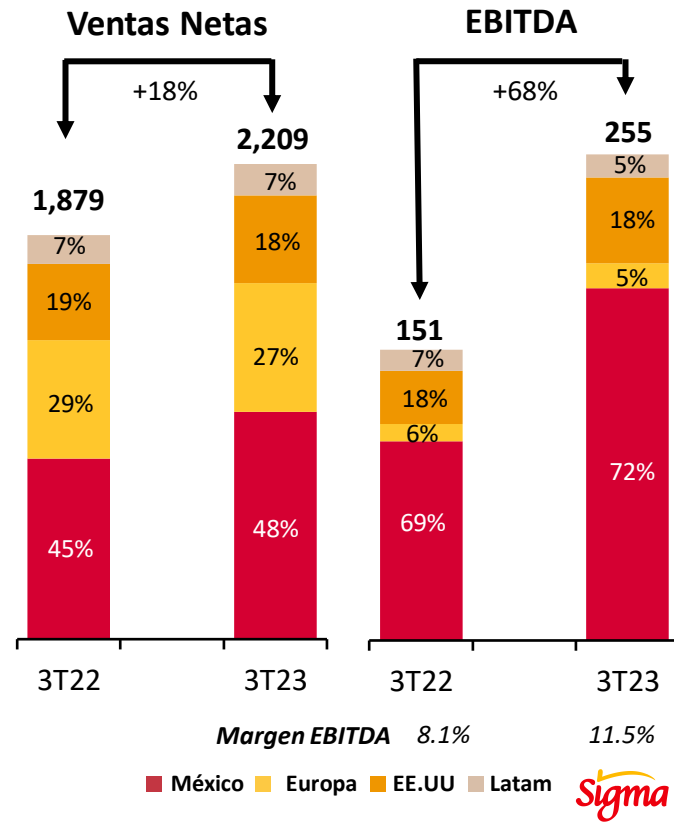
**03** Resultados Financieros

**04** ASG

# Información Relevante 3T23

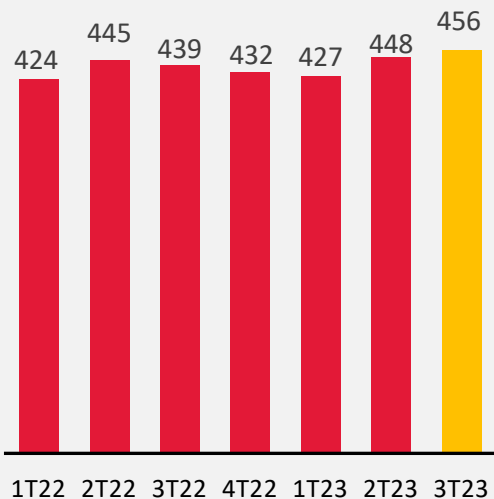
US \$ Millones

- Sigma**
  - ▶ Récord en Ingresos y Volumen consolidados. Décimo trimestre consecutivo de crecimiento en Ingresos, año contra año.
  - ▶ Flujo trimestral récord, 68% más, año contra año, impulsado por sólido crecimiento de doble dígito en todas las regiones.
  - ▶ Mejora constante de la razón de Deuda Neta a Flujo; 2.5 veces al cierre del 3T23 contra 2.8 veces en el 2T23.
- México**
  - ▶ Récord en Ingresos y Flujo trimestrales impulsados por la demanda sólida, los buenos resultados del canal de Foodservice y la apreciación del peso mexicano.
  - ▶ Máximo histórico de Volumen trimestral impulsado por el crecimiento en todas las categorías y canales.
  - ▶ En el 3T23, los Ingresos y el Flujo del canal de Foodservice aumentaron 30% y 42%, año contra año, respectivamente.
  - ▶ Récord trimestral de Volumen e Ingresos, con un aumento año contra año del 8% y 14%, respectivamente.
- EE.UU.**
  - ▶ El Flujo del 3T23 aumentó 61%, impulsado principalmente por marcas hispanas y por la adquisición de Los Altos Foods.
  - ▶ Se han puesto en marcha las nuevas líneas de producción en la planta de Iowa, recientemente adquirida, y se completaron los trabajos de integración de los primeros 100 días de Los Altos Foods, con resultados mejores a los esperados.
  - ▶ Los Ingresos trimestrales aumentaron 9%, año contra año, impulsados por las medidas de fijación de precios para mitigar las presiones inflacionarias sostenidas.
- Europa**
  - ▶ Desinversión de todas las operaciones en Italia para optimizar la presencia de Sigma y mejorar la rentabilidad en la región.
  - ▶ Crecimiento de Flujo trimestral contra el 3T22 impulsado por mejores resultados en el negocio de Carnes Frescas y la desinversión de Italia.
- Latam**
  - ▶ Máximos históricos de Ingresos y Flujo para un tercer trimestre, impulsados principalmente por las mejoras en Costa Rica y Ecuador.

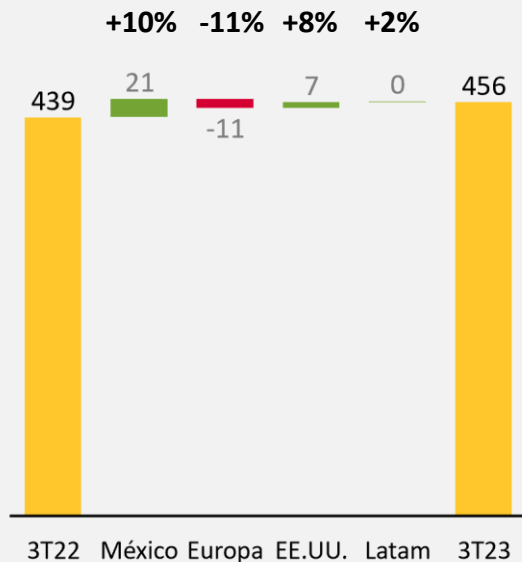


# Volumen al Trimestre

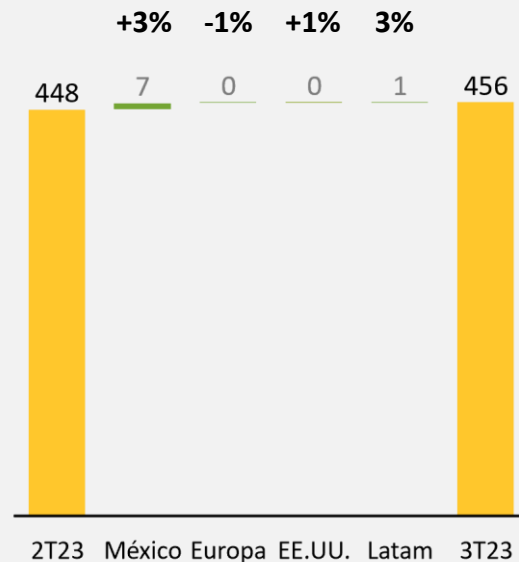
**Volumen**  
(K Tons)



**Volumen 3T23 vs 3T22**  
(K Tons)



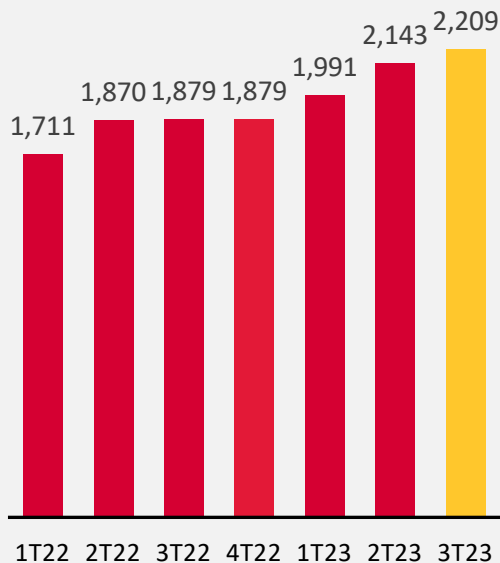
**Volumen 3T23 vs 2T22**  
(K Tons)



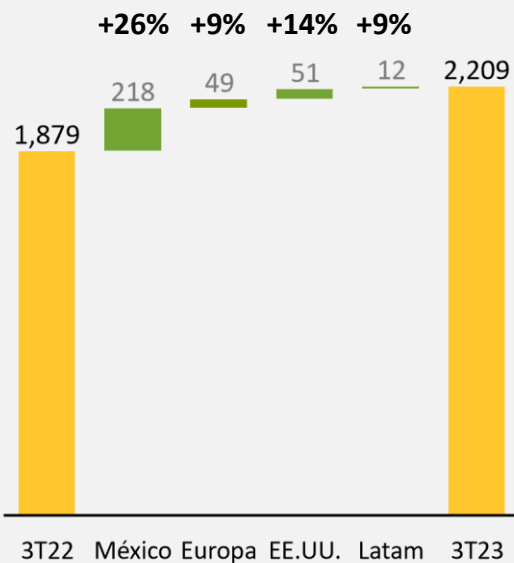


# Ingresos al Trimestre

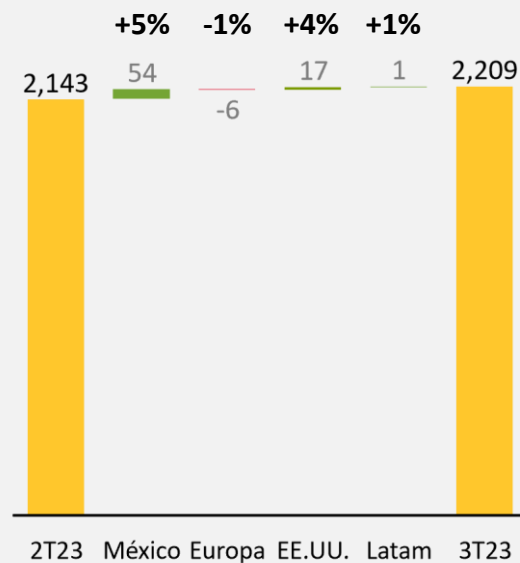
**Ingresos**  
(US \$ Millones)



**Ingresos 3T23 vs 3T22**  
(US \$ Millones)

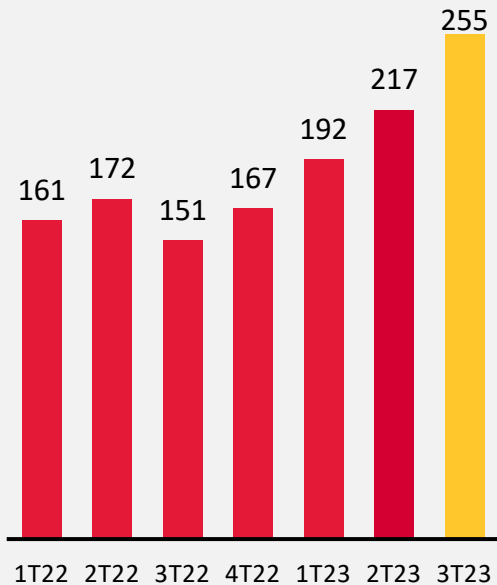


**Ingresos 3T23 vs 2T23**  
(US \$ Millones)

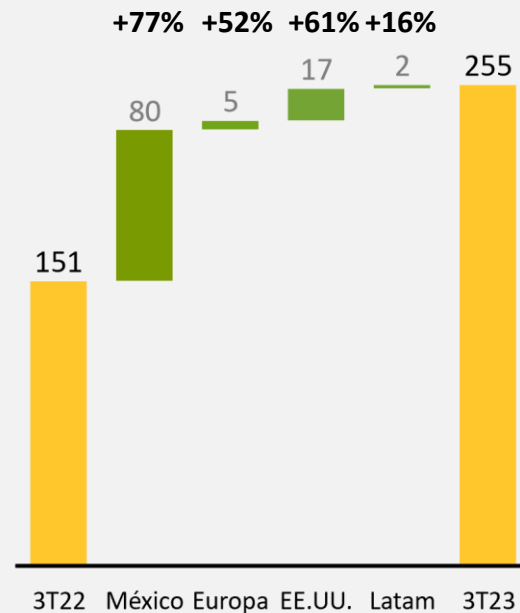


# EBITDA al Trimestre

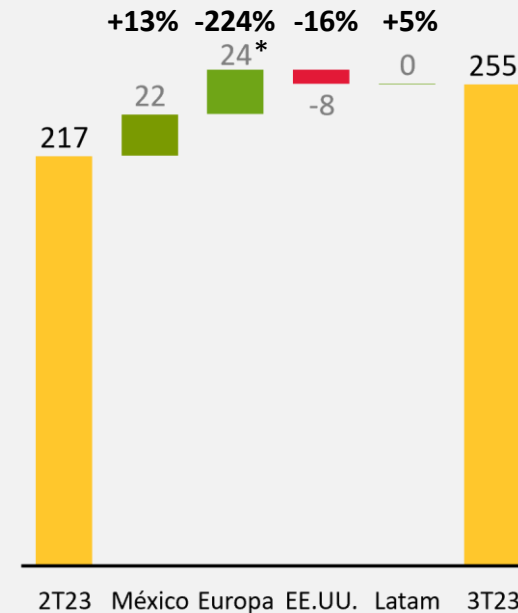
**EBITDA**  
(US \$ Millones)



**EBITDA 3T23 vs 3T22**  
(US \$ Millones)



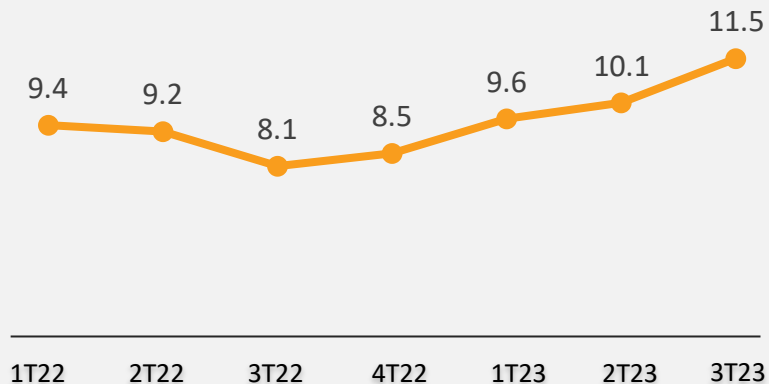
**EBITDA 3T23 vs 2T23**  
(US \$ Millones)



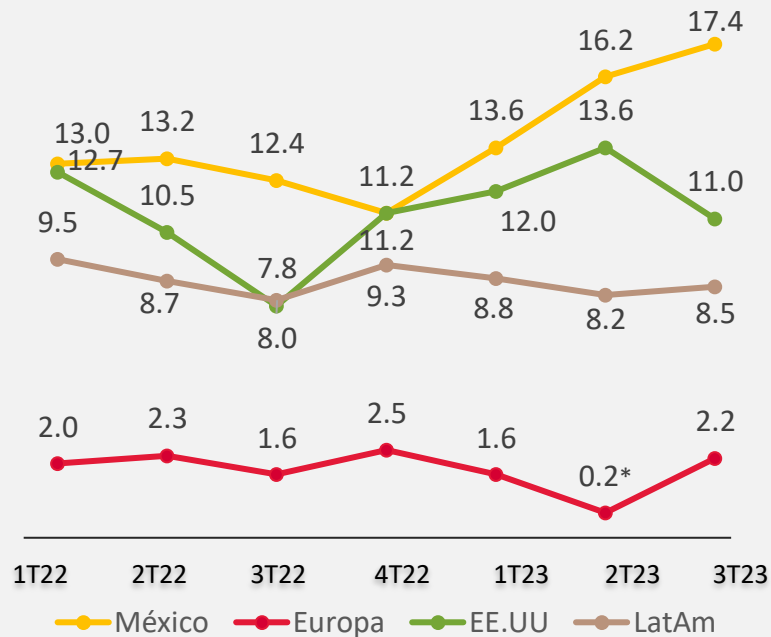
\* Incluye gastos no recurrentes de la iniciativa de restructura en la región (US \$ 12 M) durante 2Q23

# Márgenes EBITDA al Trimestre

## Márgenes EBITDA (%)



## Márgenes EBITDA (%)

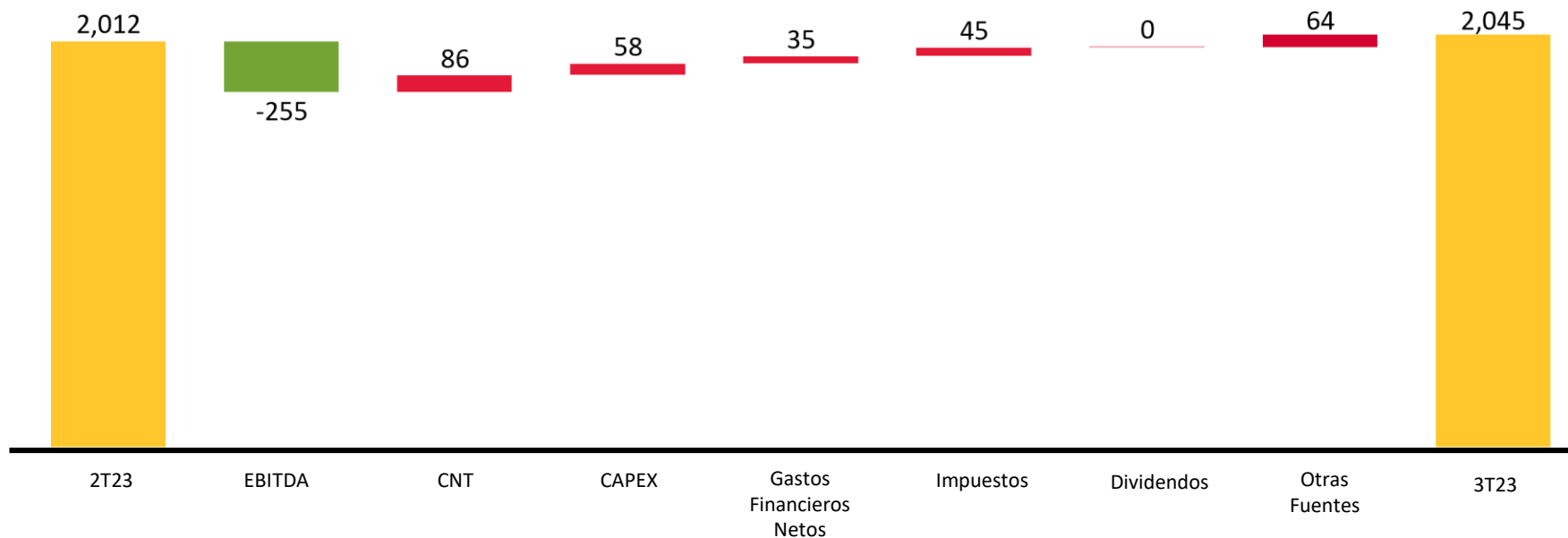


\* Excluye gastos no recurrentes de la iniciativa de restructura en la región (US \$ 12 M)



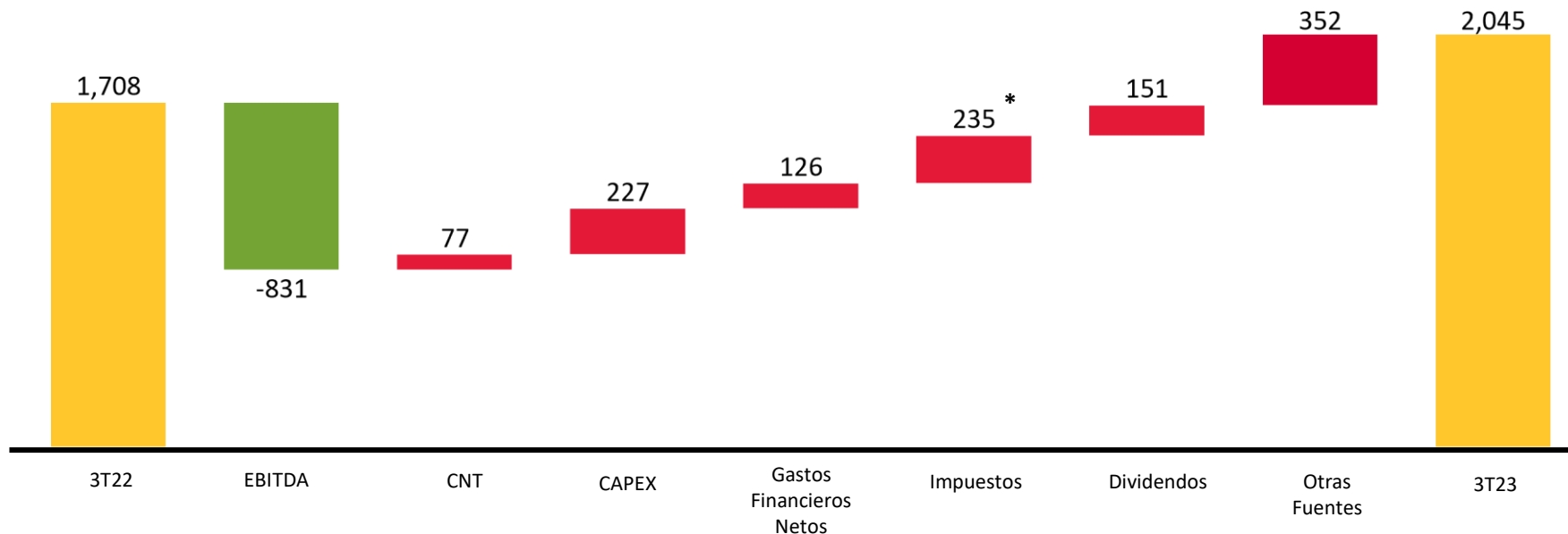
# Cambio en Deuda Neta

## Cambio en Deuda Neta 3T23 vs 2T23 (US \$ Millones)



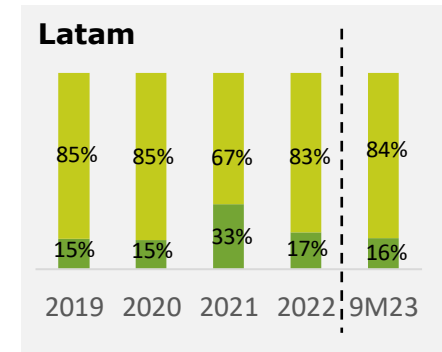
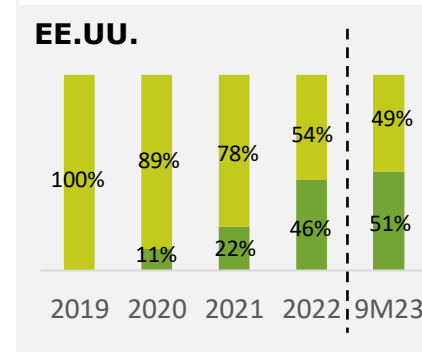
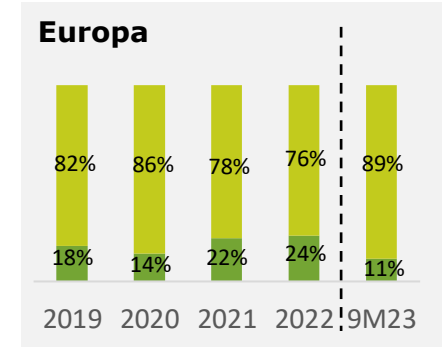
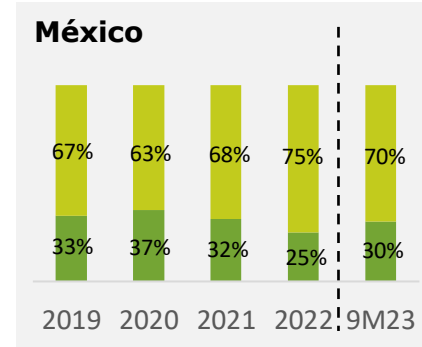
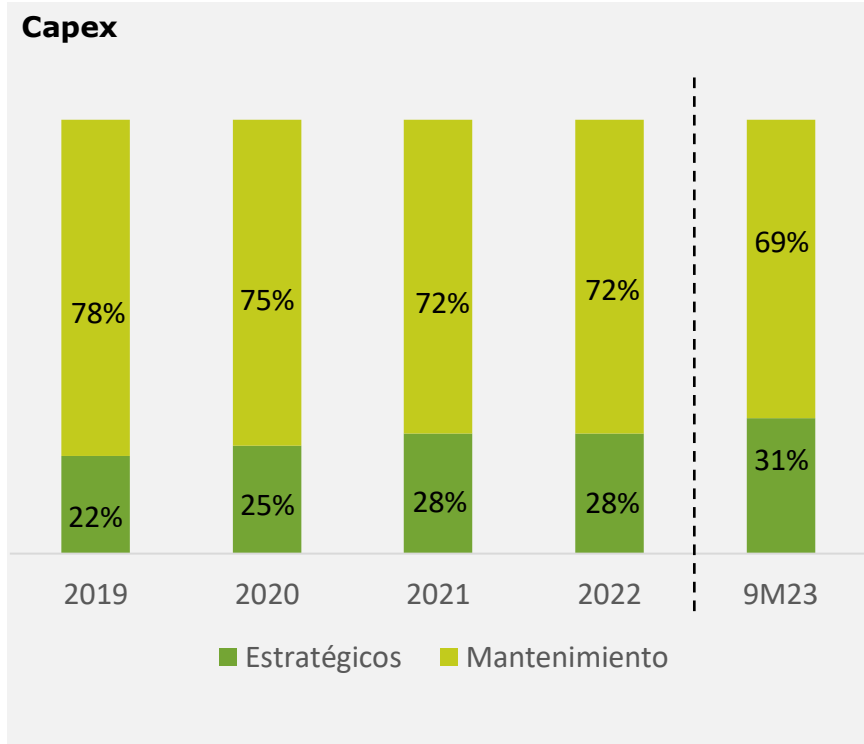
# Cambio en Deuda Neta

## Cambio en Deuda Neta 3T23 vs 3T22 (US \$ Millones)



\*Sigma tomó la decisión voluntaria de abandonar el régimen fiscal opcional; se realiza pago en 2T23 de impuestos diferidos del ejercicio 2022.

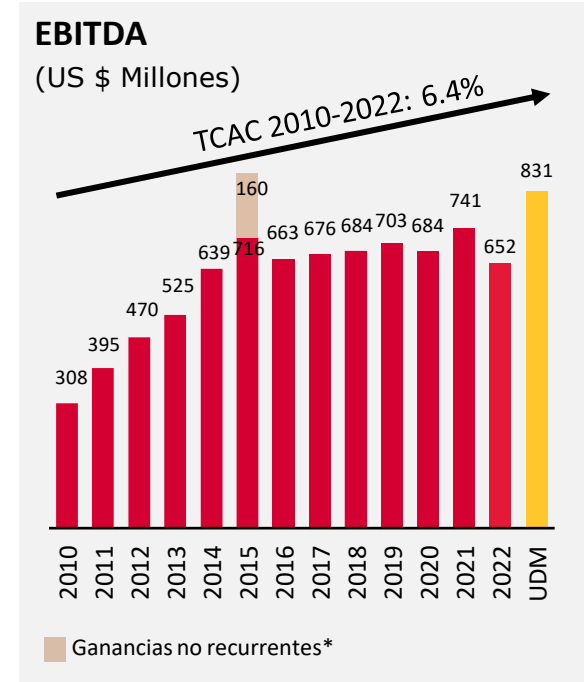
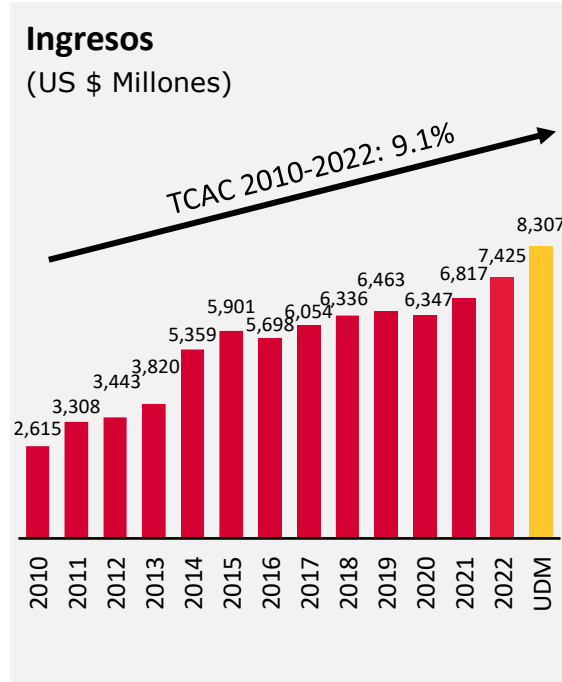
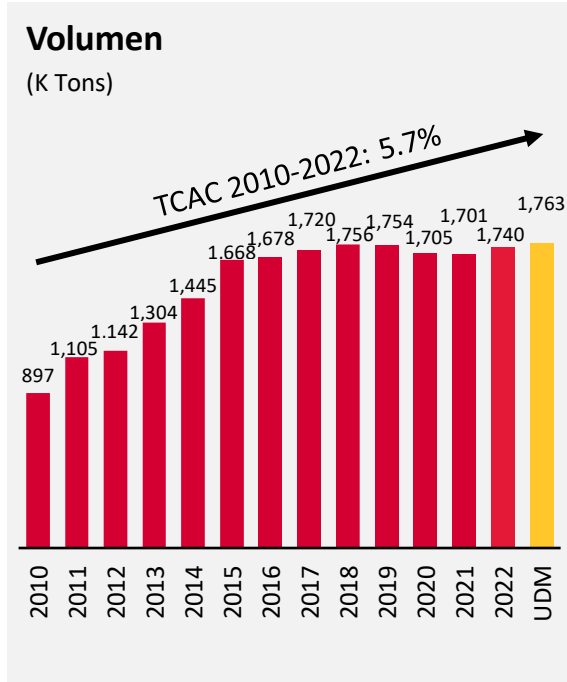
# Inversiones (Capex)





# Resultados Financieros

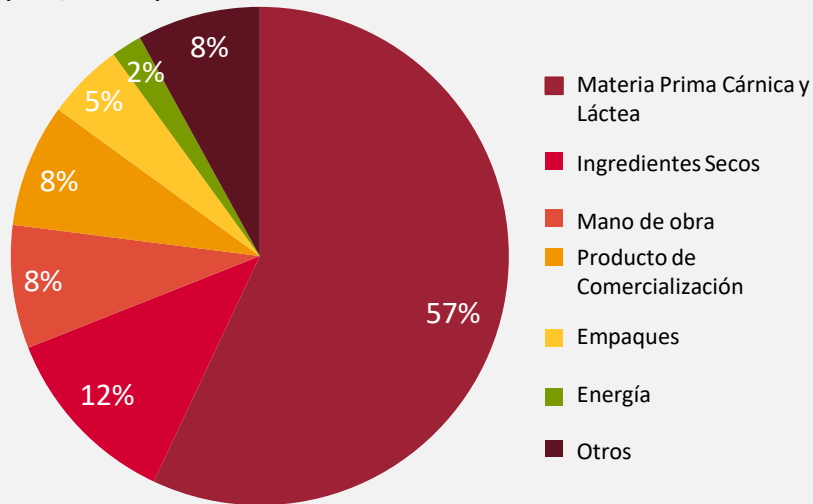
US \$ Millones



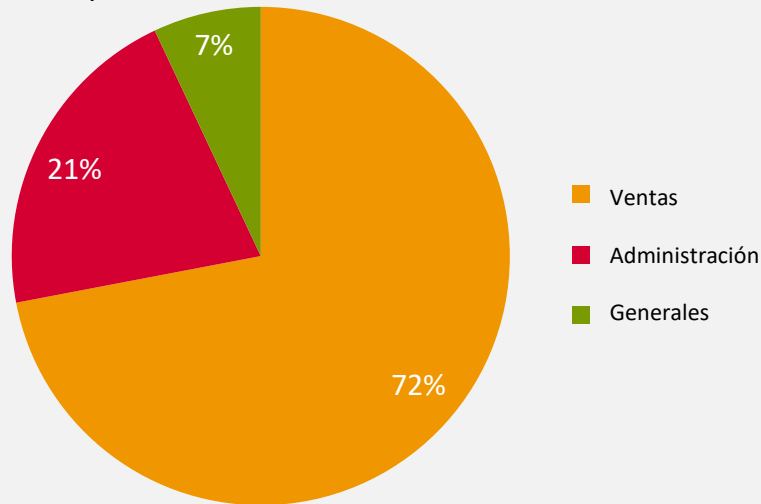
\*\*\* EBITDA excluye US\$ 160 millones por daños en propiedad y compensación de Seguro.

# Composición de Costos y Gastos UDM

**Costos de los bienes vendidos (COGS)**  
(US \$ Million)



**Gastos de Venta, Administración y Generales (SG&A)**  
(US \$ Million)



**COGS:**

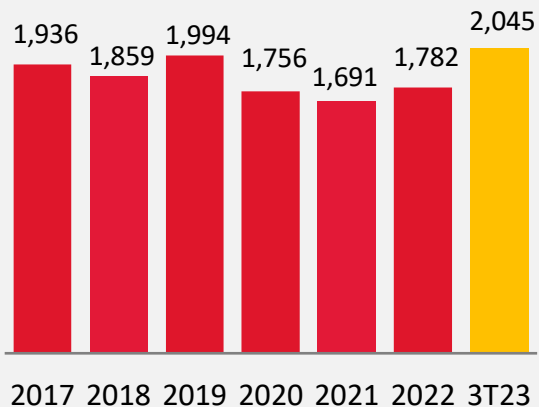
- Materia Prima Cárnica y Láctea – Puerco, Pavo, Pollo, Res, Leche Clase III, Queso Cheedar, NFDM
- Ingredientes Secos – Sazonadores y otros productos no cárnicos o lácteos
- Productos de Comercialización – Productos adquiridos distribuidos en los canales tradicionales y de *Foodservice*
- Empaques – Filmína de Plástico, Etiquetas, Capsulas, Botellas y Tapas
- Mano de Obra – Compensaciones relacionadas a la producción de alimentos
- Energía – Gas, Electricidad, Combustible, etc.
- Otros – Depreciación, mantenimiento, etc.

**SG&A**

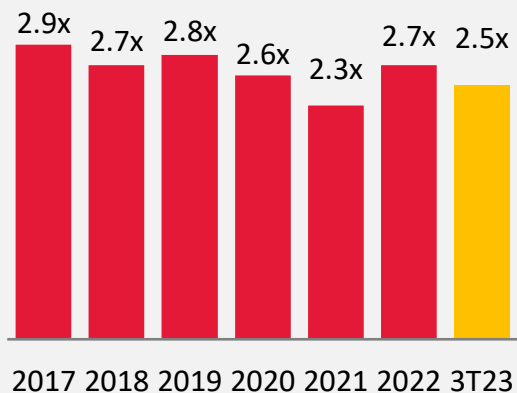
- Venta – Distribución, marketing, salarios, comisiones de ventas
- Administrativo – Salarios, renta, utilidades
- General – Otros gastos menores

# Nivel de Apalancamiento

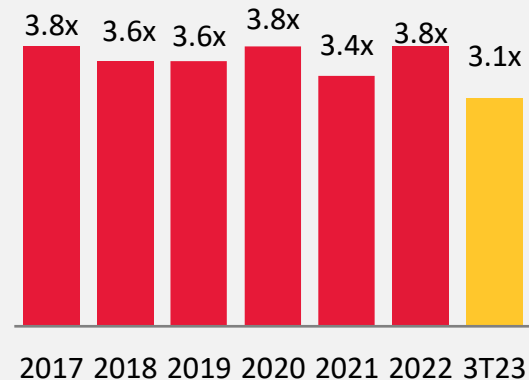
## Deuda Neta



## Deuda Neta/ EBITDA\*\*



## Deuda Bruta/ EBITDA\*\*



\* La metodología de S&P Ratings establece un límite al nivel de calificación de la empresa dueña. La calificación crediticia de Sigma es de 'bbb'.

\*\* EBITDA excluye US\$ 160 millones por daños en propiedad y compensación de Seguro.

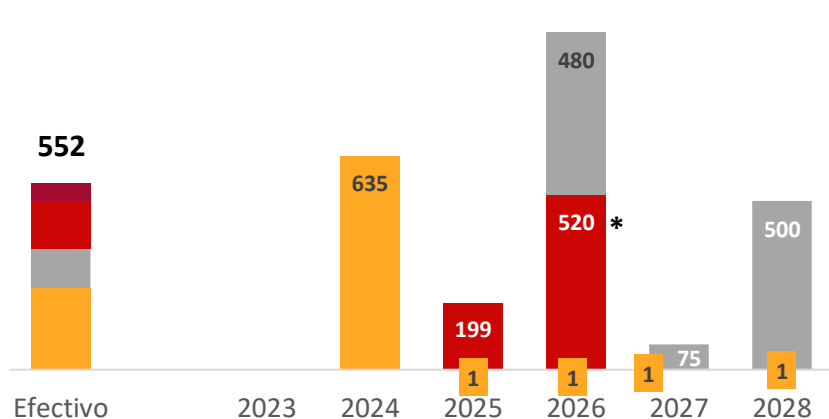


# Perfil de deuda

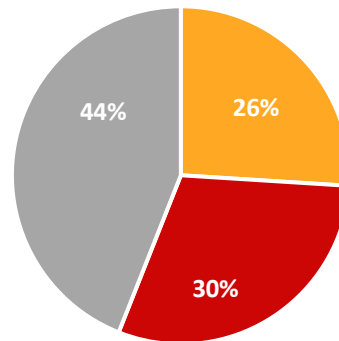
Plazo Promedio: 2.4 años

Tasa Promedio: 5.74 % (Incluyendo el CCS)

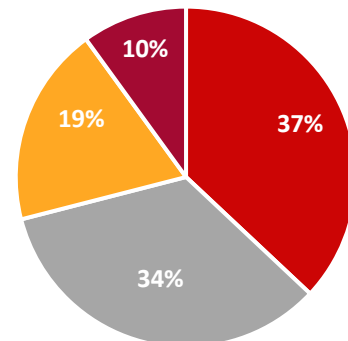
### Vencimiento de Deuda (US \$Millones)



### Mezcla de Divisas de la Deuda (Incluyendo CCS)



### Mezcla Divisas en Caja

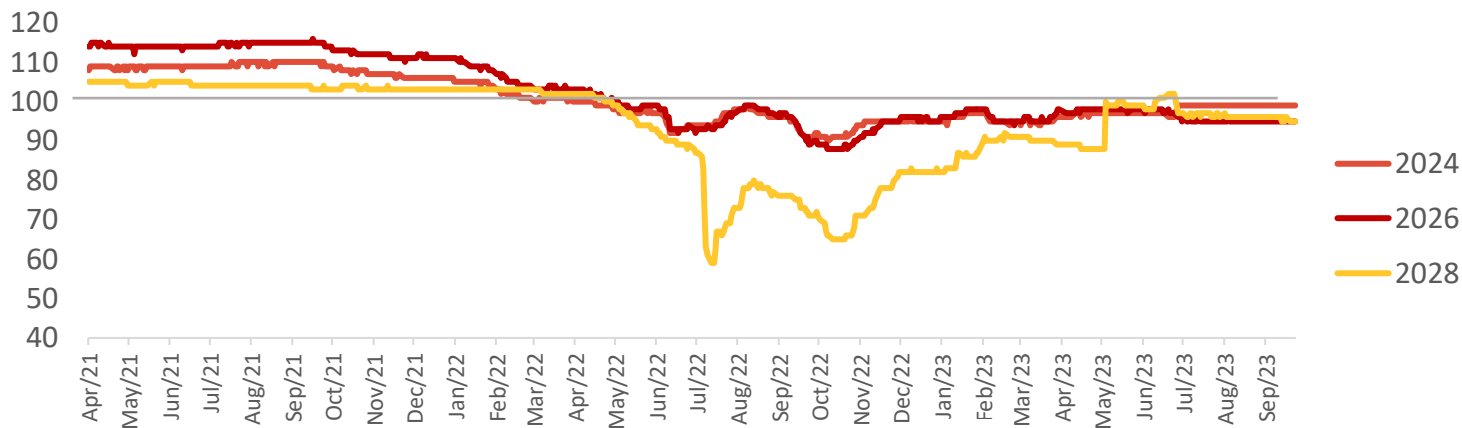


■ MXN ■ USD ■ EUR ■ OTRO

\*US \$520 millones de un MXN-USD Cross Currency Swap (CCS) acordado para 2026.

No incluye US \$186 millones principalmente de arrendamientos financieros, documentos por pagar e intereses devengados.

# Bonos en Circulación

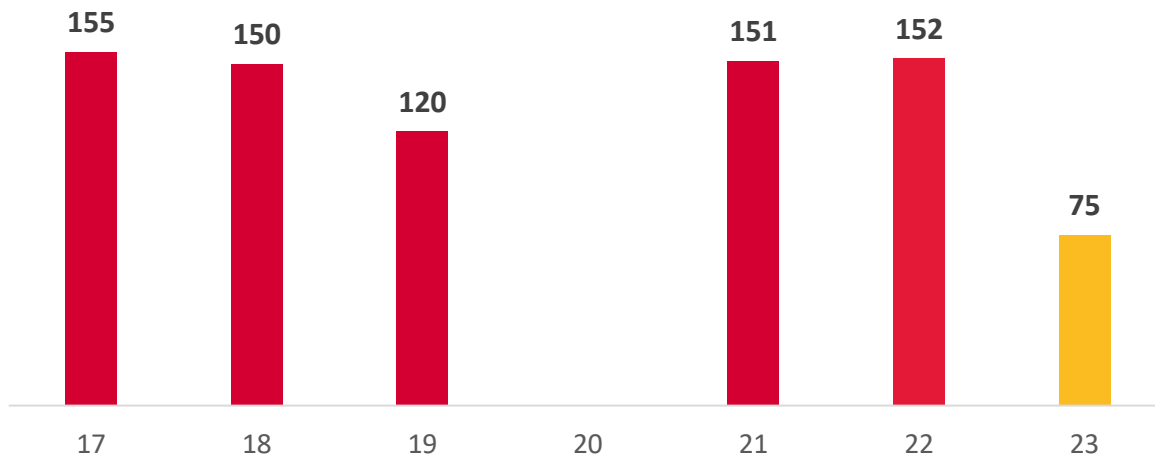


Bono	Monto (US \$ M)	Cupón	Rendimiento (YTM)	Fecha de Vencimiento	S&P Global Ratings	FitchRatings	MOODY'S
2024	€640	2.625%	5.168%	Feb - 2024	BBB- *	BBB	Baa3
2026	\$1,000	5.125%	6.347%	May - 2026	Perspectiva: <b>Estable</b>	Perspectiva: <b>Estable</b>	Perspectiva: <b>Estable</b>
2028	\$500	4.875%	6.068%	Mar - 2028			

\*Calificación limitada al perfil crediticio de la empresa matriz por metodología de S&P. Perfil crediticio individual de Sigma es 'bbb'

# Dividendos

## Dividendos Pagados (US \$ Millones)



En 2020 no se pagaron dividendos. La grafica muestra los totales por año.

Trimestre	Monto (US \$ Millones)
1T23	0
2T23	75
3T23	0

# Estado de Resultados

	(miles de pesos)		(miles de dólares)	
	III Trim 23	III Trim 22	III Trim 23	III Trim 22
Ventas netas	37,675,657	38,025,114	2,208,903	1,878,911
Costo de ventas	(26,071,510)	(28,642,644)	(1,528,628)	(1,415,354)
<b>Utilidad bruta</b>	<b>11,604,147</b>	<b>9,382,470</b>	<b>680,275</b>	<b>463,557</b>
Gastos de venta	(6,354,649)	(5,830,571)	(372,521)	(288,081)
Gastos de administración	(1,872,109)	(1,517,743)	(109,768)	(75,010)
Otros ingresos (gastos), neto	(2,013,047)	17,773	(118,756)	869
<b>Utilidad de operación</b>	<b>1,364,342</b>	<b>2,051,929</b>	<b>79,230</b>	<b>101,335</b>
Ingresos financieros	111,883	83,321	6,553	4,119
Gastos financieros	(880,177)	(647,518)	(51,575)	(31,986)
Ganancia (pérdida) cambiaria, neta	(634,684)	98,507	(37,511)	4,813
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>(38,636)</b>	<b>1,586,239</b>	<b>(3,303)</b>	<b>78,281</b>
Provisión para impuestos a la utilidad	(578,874)	(694,774)	(34,172)	(34,391)
<b>Utilidad neta consolidada</b>	<b>(617,510)</b>	<b>891,465</b>	<b>(37,475)</b>	<b>43,890</b>
Utilidad (perdida) atribuible a:				
<b>Participación de la controladora</b>	<b>(618,985)</b>	<b>891,465</b>	<b>(37,563)</b>	<b>43,890</b>
<b>Participación no controladora</b>	<b>1,475</b>	<b>0</b>	<b>88</b>	<b>0</b>



# Balance General

	(miles de pesos)		(miles de dólares)	
	Sep '23	Sep '22	Sep '23 <sup>(1)</sup>	Sep '22 <sup>(2)</sup>
<b>ACTIVO</b>				
<b>ACTIVO CIRCULANTE:</b>				
Efectivo y equivalentes de efectivo	9,724,319	14,187,750	551,907	698,704
Efectivo restringido	6,500	6,500	369	320
Clientes y otras cuentas por cobrar, neto	9,492,076	8,724,946	538,726	429,678
Impuestos sobre la renta por recuperar	549,976	437,820	31,214	21,561
Inventarios	16,651,767	19,138,313	945,076	942,505
Otros activos circulantes	2,804,254	3,028,494	159,156	149,144
Instrumentos financieros derivados	173,522	10,224	9,848	503
<b>Total activo circulantes</b>	<b>39,402,414</b>	<b>45,534,047</b>	<b>2,236,296</b>	<b>2,242,415</b>
<b>ACTIVO NO CIRCULANTE:</b>				
Propiedad, planta y equipo, neto	28,512,560	29,771,792	1,618,239	1,466,172
Activos intangibles, neto	11,235,456	12,687,355	637,672	624,815
Derecho de uso por arrendamiento, neto	2,497,336	1,846,658	141,737	90,942
Crédito mercantil	12,461,328	12,307,546	707,246	606,110
Impuestos diferidos a la utilidad	2,236,426	2,118,237	126,929	104,317
Instrumentos financieros derivados	365,948	557,481	20,770	27,454
Inversiones en asociadas y negocios conj	117,700	137,225	6,680	6,758
Otros activos no circulantes	173,824	126,780	9,865	6,244
Efectivo restringido	0	6,500	0	320
<b>Total activo no circulante</b>	<b>57,600,578</b>	<b>59,559,574</b>	<b>3,269,138</b>	<b>2,933,132</b>
<b>Total activo</b>	<b>97,002,992</b>	<b>105,093,621</b>	<b>5,505,434</b>	<b>5,175,547</b>

## PASIVO Y CAPITAL CONTABLE

<b>PASIVO CIRCULANTE:</b>				
Deuda circulante	11,190,120	0	635,099	0
Intereses devengados por pagar	579,600	611,777	32,895	30,128
Pasivo por arrendamientos	392,943	460,991	22,302	22,702
Proveedores	24,849,444	28,016,242	1,410,338	1,379,716
Impuesto a la utilidad por pagar	1,902,279	581,491	107,964	28,637
Provisiones	181,366	66,084	10,293	3,254
Instrumentos Financieros Derivados	1,493,524	484,241	84,765	23,847
Otros pasivos circulantes	2,513,382	2,645,538	142,648	130,285
<b>Total pasivo a corto plazo</b>	<b>43,102,658</b>	<b>32,866,364</b>	<b>2,446,304</b>	<b>1,618,569</b>
<b>PASIVO NO CIRCULANTE:</b>				
Deuda a largo plazo	31,107,152	45,641,712	1,765,496	2,247,718
Documentos por pagar	42,956	241,770	2,438	11,906
Pasivo por arrendamientos	2,247,250	1,539,902	127,543	75,836
Impuestos diferidos a la utilidad	3,019,821	3,853,433	171,391	189,770
Beneficios a empleados	1,653,589	1,343,484	93,850	66,163
Provisiones largo plazo	6,574	73,459	373	3,618
Impuestos sobre la renta por pagar	0	1,048,584	0	51,640
Instrumentos financieros derivados	167,577	0	9,511	0
Otros pasivos no circulantes	49,662	35,129	2,819	1,730
<b>Total pasivo a largo plazo</b>	<b>38,294,581</b>	<b>53,777,473</b>	<b>2,173,421</b>	<b>2,648,381</b>
<b>Total pasivo</b>	<b>81,397,239</b>	<b>86,643,837</b>	<b>4,619,725</b>	<b>4,266,950</b>
<b>CAPITAL CONTABLE:</b>				
Total capital contable de la participación c	15,543,606	18,449,784	882,182	908,597
Total capital contable de la participación r	62,147	0	3,527	0
<b>Total capital contable</b>	<b>15,605,753</b>	<b>18,449,784</b>	<b>885,709</b>	<b>908,597</b>
<b>Total pasivo y capital contable</b>	<b>97,002,992</b>	<b>105,093,621</b>	<b>5,505,434</b>	<b>5,175,547</b>

- (1) Convertido a dólares para conveniencia del lector, usando el tipo de cambio de 17.072 publicado por el Banco de México para pago de obligaciones denominadas en dólares para el 30 de Junio de 2023  
(2) Convertido a dólares para conveniencia del lector, usando el tipo de cambio de 19.9847 publicado por el Banco de México para pago de obligaciones denominadas en dólares para el 30 de Junio del 2022

# Flujo de Efectivo

	(miles de pesos)		(miles de dólares)	
	III Trim 23	III Trim 22	III Trim 23	III Trim 22
<b>FLUJO DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>				
<b>Utilidad (pérdida) antes de impuestos a la utilidad</b>	<b>(38,636)</b>	<b>1,586,239</b>	<b>(3,303)</b>	<b>78,281</b>
Depreciación y amortización	914,837	1,013,042	53,631	50,059
Deterioro de Activos fijos e intangibles	2,066,497	(2,483)	121,890	(115)
Costos relacionados con prima de antigüedad y plan de pensiones	267,646	121,560	15,697	6,006
Utilidad en venta de propiedad, planta y equipo	(11,197)	(24,269)	(655)	(1,197)
Costo financiero, neto	524,632	534,325	30,744	26,393
Fluctuación cambiaria, neta	634,684	(98,507)	37,511	(4,813)
(Aumento) disminución en clientes y otras cuentas por cobrar	(1,282,494)	(130,466)	(77,511)	(4,606)
(Aumento) disminución en inventarios	441,335	(690,973)	25,894	(34,384)
Aumento (disminución) en proveedores y otras cuentas por pagar	(656,801)	843,739	(41,551)	46,302
Impuestos a la utilidad pagados	(773,194)	(469,310)	(45,283)	(23,222)
Otros gastos operativos	(62,459)	(48,812)	(3,862)	(2,408)
<b>Flujos netos de efectivo de actividades de operación</b>	<b>2,024,850</b>	<b>2,634,085</b>	<b>113,202</b>	<b>136,296</b>
<b>FLUJO DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>				
Adquisiciones de negocios neto del efectivo adquirido	(521,233)	0	(30,763)	0
Intereses cobrados	88,299	52,940	5,169	2,612
Flujo en adquisición de activos intangibles	(7,674)	(105,105)	(403)	(5,219)
Adquisiciones de propiedad, planta y equipo	(991,886)	(1,120,207)	(58,204)	(55,361)
Flujo por ventas de propiedad, planta y equipo	11,197	24,269	655	1,197
Efectivo restringido y otros activos	6,500	19,500	383	956
<b>Flujos netos de efectivo de actividades de inversión</b>	<b>(1,414,797)</b>	<b>(1,128,603)</b>	<b>(83,163)</b>	<b>(55,815)</b>
<b>FLUJO DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>				
Entrada por préstamos y deuda	1,284,916	0	75,825	0
Pago de deuda y préstamos bancarios	(1,323,877)	(19,500)	(77,082)	(956)
Arrendamientos Financieros	(168,482)	(177,541)	(9,881)	(8,773)
Instrumentos financieros derivados	(913,064)	(245,037)	(53,573)	(12,120)
Intereses Pagados	(376,957)	(412,120)	(21,967)	(20,489)
<b>Flujos netos de efectivo de actividades de financiamiento</b>	<b>(1,497,464)</b>	<b>(854,198)</b>	<b>(86,678)</b>	<b>(42,338)</b>
<b>Aumento neto en efectivo y equivalentes de efectivo</b>	<b>(887,411)</b>	<b>651,284</b>	<b>(56,639)</b>	<b>38,143</b>
Fluctuación cambiaria del efectivo y equivalentes de efectivo	215,565	64,457	(414)	(13,555)
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo	10,396,165	13,472,009	608,960	674,116
<b>Efectivo y equivalentes de efectivo del periodo</b>	<b>9,724,319</b>	<b>14,187,750</b>	<b>551,907</b>	<b>698,704</b>

# Guía de Resultados



US \$Millones

Revisada 2T23

Original 2023

Ingresos

\$8,600

\$8,100

EBITDA

\$880

\$705

Capex\*

\$240

\$280

\* Estas cifras no incluyen las recientes adquisiciones

# Materias Primas– Cerdo y Ave

- 2020
- 2021
- 2022
- 2023

## EE.UU.

## Europa

USD / Lb

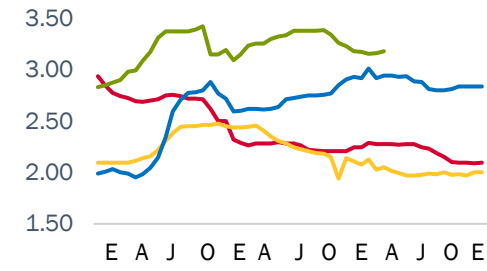
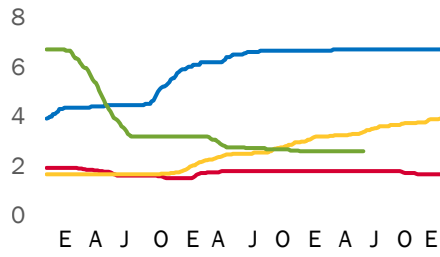
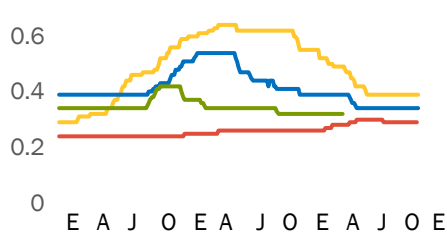
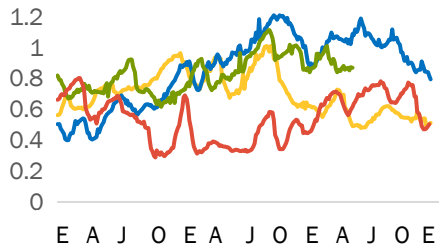
Eur / kg

Jamón de Cerdo

Pollo MSC

Pechuga de Pavo

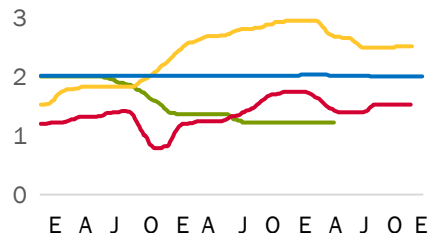
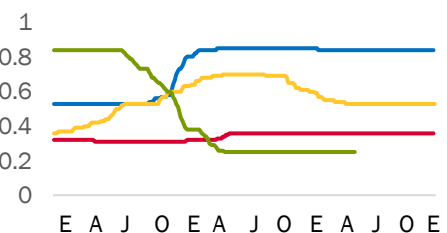
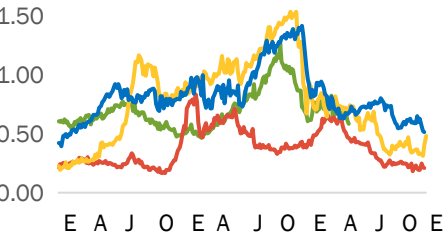
Jamón de Puerco



Puerco 42%

Pavo MS

Muslo de Pavo



Fuentes:

EE.UU. - USDA; Consulta el Apéndice A para Información adicional respecto a las referencias de las materias primas de EE.UU.

Europa – Media ponderada de los precios del jamón en hueso en España, Francia y Alemania



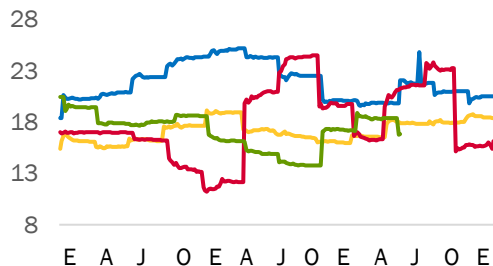


# Materias Primas– Lácteos

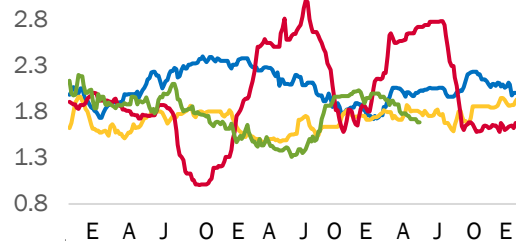
EE.UU.

USD / Lb

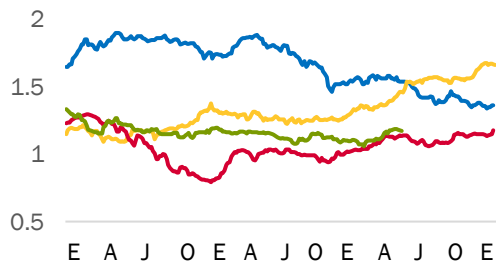
### Leche Clase III



### Queso Cheddar



### NFDM

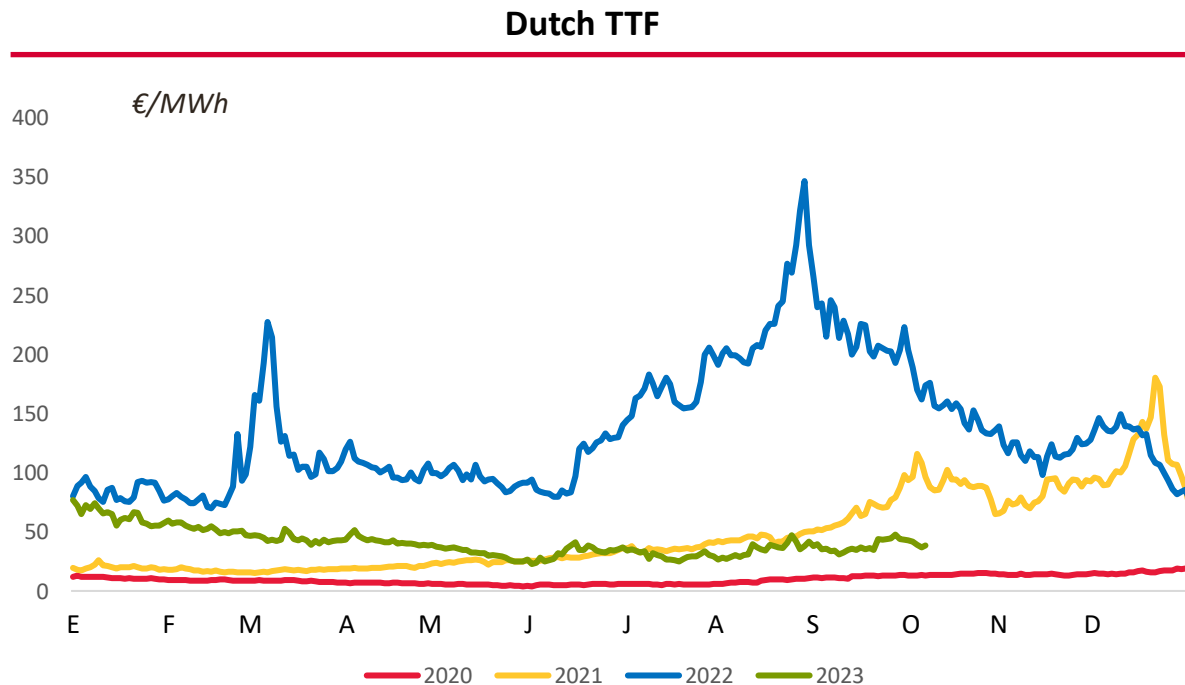


- 2020
- 2021
- 2022
- 2023



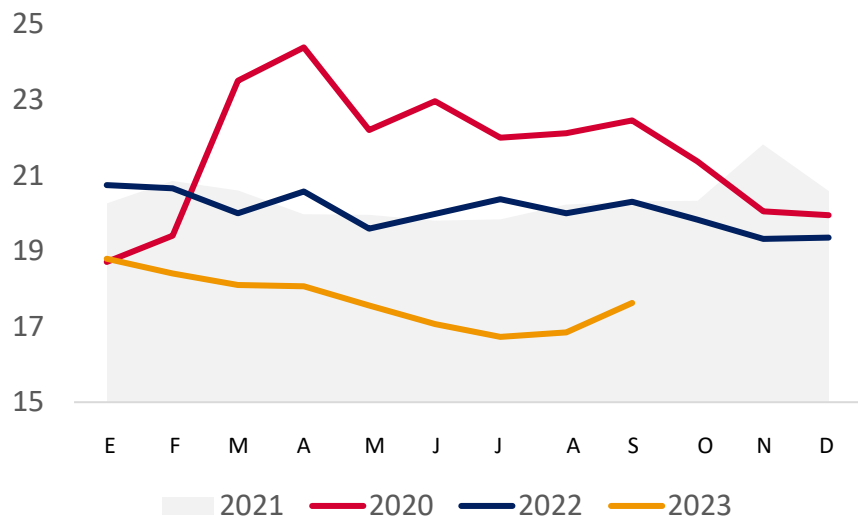
# Referencia de precios de energía en Europa

- ▼ Dutch TTF (*Title Transfer Facility*, por sus siglas en inglés), es el punto de comercio virtual de gas natural en los Países Bajos y es el principal centro de fijación de precios del gas para el mercado Europeo.

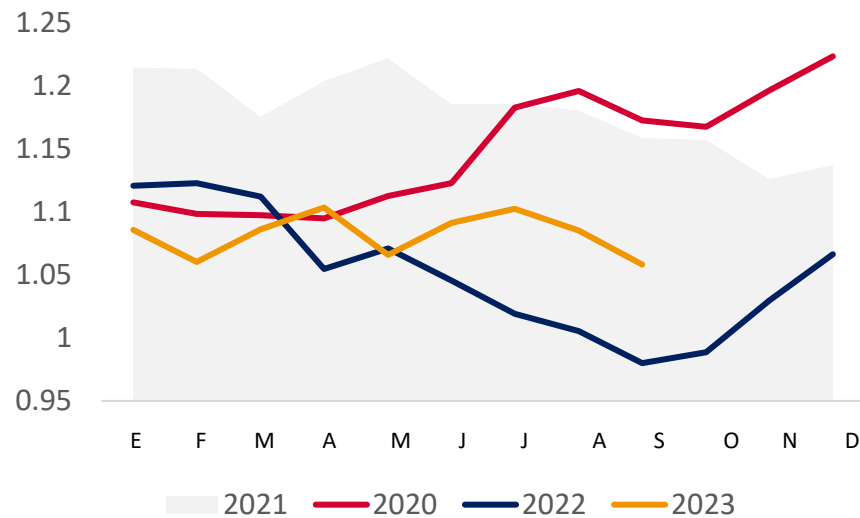


# Tipo de Cambio

EE.UU. Dólar – MXN Peso



EE.UU. Dólar - Euro





## Contenido

- 01** Perfil de Compañía
- 02** Hacia el Futuro
- 03** Resultados Financieros

**04** ASG



# Sigma's ESG journey

1er análisis de materialidad e informe GRI

2025  
SUSTAINABILITY  
COMMITMENTS

alineado con los  
Objetivos de Desarrollo  
Sostenible de la ONU

Actualización  
del análisis de  
materialidad



Aprobación de SBTi



<2015

2016

2018

2019

2020

2021

2022

2025

Estrategia de Sustentabilidad para toda la empresa, análisis de materialidad e informe GRI

Established the Sustainability Community (260+ employees)



- Informe de Sustentabilidad revisado por GRI
- Nos unimos:
  - Pacto Mundial de las Naciones Unidas
  - Programa CDP Supply Chain



# Estrategia de Sustentabilidad



## 4 pilares de acción

Alineados con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU

260+ Colaboradores involucrados



### Bienestar

Buscamos establecer condiciones que motiven y faciliten a las personas a adoptar hábitos que mejoren su calidad de vida.



### Salud y Nutrición

Promovemos estilos de vida saludables a través de nuestra oferta de productos innovadores y de alta calidad.



### Valor Compartido





































Creamos valor económico y social a través de nuestras prácticas estratégicas y las compartimos para fomentar el desarrollo y fortalecimiento de nuestra cadena de valor.



### Medio Ambiente

Nos enfocamos en reducir nuestro impacto ambiental, utilizando los recursos naturales de una manera más eficiente.

# Metas de Sustentabilidad 2025

Pilares de Acción	Compromisos	Indicadores de desempeño (KPIs)	ODS	Metas ODS	Resultado 2022	Meta 2025	Avance
 <p><b>Medio Ambiente</b></p>	 <p><b>Acción climática</b></p>	Reducción en las emisiones de CO <sub>2</sub> relacionadas a nuestras plantas y flota de transporte propia, por tonelada producida de alimento (respecto a 2015).	  	7.2, 9.2, 9.4, 13.2, 13.3	<b>16%</b>	<b>20%</b>	<b>80%</b>
	 <p><b>Gestión del agua</b></p>	Reducción en el consumo de agua, por tonelada producida de alimento (respecto a 2018).		6.3, 6.4	<b>12%</b>	<b>20%</b>	<b>60%</b>
	 <p><b>Energía más limpia</b></p>	Consumo de energía eléctrica generada a partir de fuentes más limpias y renovables en nuestras plantas.	 	7.2, 9.4	<b>62%</b>	<b>67%</b>	<b>93%</b>
 <p><b>Bienestar</b></p>	 <p><b>Salud y seguridad</b></p>	Reducción en la tasa de accidentes en nuestras operaciones (respecto a 2018).	 	3.8, 8.5, 8.6, 8.8	<b>43%</b>	<b>22%</b>	<b>100%</b>
	 <p><b>Desarrollo profesional</b></p>	Aumento en el número de horas de capacitación por colaborador (respecto a 2018).		4.3, 4.4, 4.5, 4.6, 4.7	<b>67%</b>	<b>11%</b>	<b>100%</b>
	 <p><b>Voluntariado</b></p>	Porcentaje de colaboradores participando en actividades de voluntariado.		17.5, 17.15, 17.17	<b>8%</b>	<b>10%</b>	<b>80%</b>
 <p><b>Salud y Nutrición</b></p>	 <p><b>Innovación sostenible</b></p>	Duplicar las ventas de los productos lanzados a través del portafolio Salud y Bienestar* (respecto a 2019).	  	2.1, 2.2, 2.4, 2.5, 2.a, 2.c, 3.8, 8.2, 8.3, 9.2, 9.4, 9.5	<b>1.8x</b>	<b>2x</b>	<b>90%</b>
	 <p><b>Inocuidad alimentaria</b></p>	Porcentaje de nuestras plantas con certificación avalada por GFSI (adquiridas hasta 2018).	 	2.5, 2.c, 3.8	<b>94%</b>	<b>100%</b>	<b>94%</b>
	 <p><b>Información nutricional</b></p>	Para mercados que en 2018 no contaban con una regulación local de etiquetado obligatoria: Portafolio de productos empaquetados con información nutricional en las etiquetas.	 	2.c, 3	<b>90%</b>	<b>95%</b>	<b>95%</b>
 <p><b>Valor Compartido</b></p>	 <p><b>Abastecimiento responsable</b></p>	Porcentaje de compras a proveedores con prácticas de sostenibilidad.	 	8.2, 8.4, 12.2, 12.3, 12.5, 12.6	<b>8%**</b>	<b>80%</b>	<b>10%</b>
	 <p><b>Donación de alimentos</b></p>	Toneladas de alimento donadas (desde 2015).	 	2, 2.1, 17.15, 17.17	<b>21,100 tons</b>	<b>25,000 tons</b>	<b>84%</b>



\*El portafolio de Salud y Bienestar se compone de los productos lanzados bajo las plataformas de innovación Salud y Nutrición y de Confianza y Sustentabilidad.

\*\*Frente a los retos del COVID, desde 2020 contamos con medidas adicionales de higiene que incrementaron el consumo de agua por tonelada producida. Esto significó un consumo atípico de agua en nuestras operaciones durante el año.



# Programas y Socios Estratégicos



**Pacto Global**  
Red México

**Pacto Mundial de las Naciones Unidas**



**Programa de Cadena de Suministro**



**Programa de Reducción de Emisiones de Carbono**



**Alineación a los ODS de las Naciones Unidas**



**SCIENCE BASED TARGETS**  
DRIVING AMBITIOUS CORPORATE CLIMATE ACTION

**Aprobación de SBTi**



# Calificaciones ASG



*Supplier  
Engagement*

Agua:  
A - F

Clima:  
A-F

Riesgo:

**2022**

A-

B

B

Medium

2020

D

C

C

High

**Prom.  
Industria**

C

B

C

High

# Cuatro temas transformacionales

Evolucionar nuestras fuentes directas y nuestro consumo de energía hacia una empresa **neutra en carbono**

Colaborar con la **cadena de valor** para garantizar el cumplimiento de la sostenibilidad y comparar las mejores prácticas



Ejecutar la estrategia global de **gestión del agua** para minimizar los riesgos en nuestras instalaciones

Fomentar la **economía circular** para minimizar el impacto medioambiental de nuestros productos

# Apéndice A: Referencias clave de los precios de materias primas

Este apéndice proporciona una guía detallada para obtener las referencias de materias primas clave de fuentes públicas. No se presenta una lista exhaustiva de las materias primas de la empresa, ni representa los costos reales de la empresa.

## Puerco

- EE.UU. – Jamón de Puerco (USDA PM Ham, 23-27# Trmd Sel Ham)
- EE.UU. –Puerco 42% (USDA Pork Trimmings - 42% Trim Combo, FOB Plant)

## Aves

- EE.UU. – Pollo Separado Mecánicamente (USDA Chicken - MSC, Some Skin, 15-20% Fat, Fresh)
- EE.UU. – Pavo Separado Mecánicamente (USDA Turkey - MST, Some skin, under 20% fat, Fresh)
- EE.UU. – Pechuga de Pavo (USDA Turkey - Breast, Young Tom, Boneless & Skinless, Fresh)
- EE.UU. – Muslo de Pavo (USDA Turkey - Thigh Meat, Boneless & Skinless, Fresh)

## Lactéos

- EE.UU. – Leche Clase III (USDA Milk Class III)
- EE.UU. – Queso Cheddar en bloque (USDA Block Cheddar Cheese 40lb)

# EE.UU.– Jamón de Puerco (USDA PM Ham, 23-27# Trmd Sel Ham)

<https://mymarketnews.ams.usda.gov/filerepo/reports>



USDA United States Department of Agriculture  
Agricultural Marketing Service

MyMarketNews (MMN) Homepage   AMS Homepage   Contact an Expert   Report Index All   Report Index Current

### Reports

Slug ID	Slug Name	Report Title	Published Date	Report Date	Market Types
2500				mm/dd/yyyy	- Any -

Apply

Slug ID	Slug Name	Report Title	Slug ID	Published Date	Report Date	Report Status	Document
2734	AJ_PY003	Shell Eggs: Daily New York Eggs	[Type in]	09-26-2023 12:35:45 pm	2023-09-26	Final	<a href="#">view report</a>

USDA National Weekly Pork Report FOB Plant - Negotiated Sales

Agricultural Marketing Service   September 22, 2023  
Livestock, Poultry, and Grain Market News   LM\_PK610  
Email us with accessibility issues regarding this report.

**USDA Estimated Pork Carcass Cut-Out**  
Based on negotiated prices and volume of pork cuts delivered within 0-14 days and on average industry cutting yields. Values reflect U.S. dollars per 100 pounds.  
Calculations for 215 lb Pork Carcass. 55-56% lean, 0.55"-0.70" BF Last Rib

6  
[Ctrl + F, buscar 23 - 27]

Ham

20-23# Trmd Selected Ham

23-27# Trmd Selected Ham

Slug ID	Slug Name	Report Title	Published Date	Report Date	Report Status	Document
<a href="#">2500</a>	AMS_2500	National Weekly Pork FOB Plant - Negotiated Sales (PDF) (LM_PK610)	09-22-2023 04:18:15 pm	2023-09-22	Final	<a href="#">view report</a>

4  
Document  
[view report](#)



# EE.UU. – Puerco 42% (USDA Pork Trimmings - 42% Trim Combo, FOB Plant)

<https://mymarketnews.ams.usda.gov/filerepo/reports>



USDA United States Department of Agriculture  
Agricultural Marketing Service

MyMarketNews (MMN) Homepage AMS Homepage Contact an Expert Report Index All Report Index Current

### Reports

Slug ID Slug Name Report Title Published Date Report Date Market Types - Any -

2500 mm/dd/yyyy

Apply

Slug ID	Slug Name	Report Title	Slug ID [Type in]	Published Date	Report Date	Report Status	Document
2734	AJ_PY003	Shell Eggs: Daily New York Eggs	2500	09-26-2023 12:35:45 pm	2023-09-26	Final	<a href="#">view report</a>



USDA National Weekly Pork Report FOB Plant - Negotiated Sales  
Agricultural Marketing Service  
Livestock, Poultry, and Grain Market News  
September 22, 2023  
LM\_PK610

Email us with accessibility issues regarding this report.

**USDA Estimated Pork Carcass Cut-Out**  
Based on negotiated prices and volume of pork cuts delivered within 0-14 days and on average industry cutting yields. Values reflect U.S. dollars per 100 pounds.  
Calculations for 215 lb Pork Carcass. 55-56% lean, 0.55"-0.70" BF Last Rib



[Ctrl + buscar, Trim Combo]



Trim

42% Trim Combo

65% Trim Combo

72% Trim Combo

Slug ID	Slug Name	Report Title	Published Date	Report Date	Report Status	Document
<a href="#">2500</a>	AMS_2500	National Weekly Pork FOB Plant - Negotiated Sales (PDF) (LM_PK610)	09-22-2023 04:18:15 pm	2023-09-22	Final	<a href="#">view report</a>



Document  
[view report](#)

# EE.UU. – Pollo SM (USDA Chicken - MSC, 15-20% Fat, Fresh)

<https://mymarketnews.ams.usda.gov/filerepo/reports>



USDA United States Department of Agriculture  
Agricultural Marketing Service

MyMarketNews (MMN) Homepage   AMS Homepage   Contact an Expert   Report Index All   Report Index Current

### Reports

Slug ID   Slug Name   Report Title   Published Date   Report Date   Market Types

3646   [Type in]   mm/dd/yyyy   mm/dd/yyyy   - Any -

Apply

Slug ID	Slug Name	Report Title	Published Date	Report Date	Report Status	Document
3646	AMS_3646	Weekly National	09-22-2023 04:21:46 pm	2023-09-18 - 2023-09-22	Final	<a href="#">view report</a>

USDA Weekly National Chicken Report  
Agricultural Marketing Service  
Livestock, Poultry and Grain Market News  
September 22, 2023

Email us with accessibility issues with this report.  
Report For: 9/18/2023 to 9/22/2023  
Special Note: Corrected Copy: Frozen MSC Export from 32.38 216 LBS to 33.10 210 LBS



[Ctrl + F, buscar MSC, 15]

Leg quarters - Bulk:  
Legs - Bone-in:  
Livers:  
**MSC, 15-20% Fat Content:**



Slug ID	Slug Name	Report Title	Published Date	Report Date	Report Status	Document
3646	AMS_3646	Weekly National Chicken Report	09-22-2023 04:21:46 pm	2023-09-18 - 2023-09-22	Final	<a href="#">view report</a>



Document  
[view report](#)

# EE.UU. – Pavo SM (USDA Turkey - MST, Some skin, under 20% fat, Fresh)

https://mymarketnews.ams.usda.gov/filerepo/reports



USDA United States Department of Agriculture  
Agricultural Marketing Service

MyMarketNews (MMN) Homepage AMS Homepage Contact an Expert Report Index All Report Index Current

### Reports

Slug ID Slug Name Report Title Published Date Report Date Market Types

3647 [Type in]

Slug ID	Slug Name	Report Title	Published Date	Report Date	Report Status	Document
3647	AMS_3647	Weekly National Turkey Report	09-25-2023 08:42:47 am	2023-09-11 - 2023-09-15	Final	<a href="#">view report</a>

USDA Weekly National Turkey Report  
Agricultural Marketing Service  
Livestock, Poultry and Grain Market News

\*Report Correction on 9/15/2023\*\*  
September 25, 2023

Email us with accessibility issues with this report.  
Report For: 9/11/2023 to 9/15/2023



[Ctrl + F, buscar 15 - 20]



Slug ID	Slug Name	Report Title	Published Date	Report Date	Report Status	Document
3647	AMS_3647	Weekly National Turkey Report	09-25-2023 08:42:47 am	2023-09-11 - 2023-09-15	Final	<a href="#">view report</a>



Document  
[view report](#)

- Breast, Bone-in, Basted, 8-10 lb
- Breasts, Boneless/Skinless, Tom
- Drumsticks, Tom
- Frames, Pet Food
- Mechanically Separated, 15-20% Fat Content

# EE.UU. – Pechuga de Pavo (USDA Turkey - Breast, Young Tom, Boneless & Skinless, Fresh)

<https://mymarketnews.ams.usda.gov/filerepo/reports>



USDA United States Department of Agriculture  
Agricultural Marketing Service

MyMarketNews (MMN) Homepage AMS Homepage Contact an Expert Report Index All Report Index Current

### Reports

Slug ID Slug Name Report Title Published Date Report Date Market Types

3647 [Type in]

Slug ID	Slug Name	Report Title	Published Date	Report Date	Report Status	Document
3647	AMS_3647	Weekly National Turkey Report	2023-09-11 - 2023-09-15	Final	<a href="#">view report</a>	

USDA Weekly National Turkey Report  
Agricultural Marketing Service  
Livestock, Poultry and Grain Market News

\*Report Correction on 9/15/2023\*\*  
September 25, 2023

Email us with accessibility issues with this report.  
Report For: 9/11/2023 to 9/15/2023



[Ctrl + F, buscar *Boneless*]



- Breast, Bone-in, Basted, 8-10 lb
- Breasts, Boneless/Skinless, Tom
- Drumsticks, Tom
- Frames, Pet Food
- Mechanically Separated, 15-20% Fat Content

[Ctrl + F, buscar *Boneless*]



Document  
[view report](#)



# EE.UU. – Muslo de Pavo

## (USDA Turkey - Thigh Meat, Boneless & Skinless, Fresh)

https://mymarketnews.ams.usda.gov/filerepo/reports



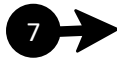
Slug ID	Slug Name	Report Title	Published Date	Report Date	Market Types
3647	AMS_3647	Weekly National Turkey Report	2023-09-11	2023-09-15	Final

**USDA Weekly National Turkey Report**  
Agricultural Marketing Service  
Livestock, Poultry and Grain Market News  
\*Report Correction on 9/15/2023\*\*  
September 25, 2023



[Ctrl + F, buscar *Boneless*]

[Ctrl + F, buscar *Boneless*]



Gizzards, Defatted  
Necks, Tom  
Tails  
Thigh Meat, Boneless  
Skinless



Document  
[view report](#)

# EE.UU. – Queso Clase III ( USDA Dairy- CME, Milk Class III)

https://mpr.datamart.ams.usda.gov/



[Pop – up]

USDA United States Department of Agriculture Agricultural Marketing Service

Home | About Dairy | About LPGMN | Careers | Help | Contact Us

Return to AMS

Commodity

- Cattle
- Hogs
- Sheep
- Beef
- Pork
- Lamb
- Dairy
- FMMOS

**DATAMART**  
Your one stop supermarket for MPR historical data.

- Pork
- Lamb
- Dairy
- FMMOS

USDA Agricultural Marketing Service (AMS) Livestock, Poultry and Grain Market News (DMN) website for historical mandatory reporting data and reports. New users should click on the "Help" link to learn how to navigate the search screens.

AMS announces the availability of the first ever USDA Market News Mobile App, providing historical market information. The initial version of the free app includes historical market reports, with additional commodities added throughout the coming year.



Dairy Monthly National Report			
Week Ending Date	Report Date	Report Year	Report Month
08/26/2023	08/30/2023	2023	Aug



Detail				
Class 2 Price	Class 2 Butterfat Price	Advanced Skim Milk Class 2 Price	Class 3 Price	Class Skim Milk Price



All Dairy



(DY\_CL102) National Dairy Products Prices - Monthly



Narrative  
Continue >>



<< Back Generate Report >> Reset

# EE.UU. – Queso Cheddar en Bloque (USDA Dairy -Block Cheddar Cheese 40lb)

<https://mpr.datamart.ams.usda.gov/>



[Pop – up]

USDA  
United States Department of Agriculture  
Agricultural Marketing Service

Home | About Dairy | About LPGMN | Careers | Help | Contact Us

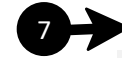
Return to AMS

Commodity

- Cattle
- Hogs
- Sheep
- Beef
- Pork
- Lamb
- Dairy
- FMMOS

**DATAMART**  
Your one stop supermarket  
for MPR historical data.

- Pork
- Lamb
- Dairy
- FMMOS



Dairy Monthly National Report			
Week Ending Date	Report Date	Report Year	Report Month
08/26/2023	08/30/2023	2023	Aug



DM thly rage ce	Cheese Monthly Average Price	Cheese Monthly 40- Pound Block Price	Cheese Monthly 500-Pound Barrel Price
--------------------------	---------------------------------------	---	--



• All Dairy



(DY\_CL102) National Dairy Products Prices - Monthly



Narrative

Continue >>



<< Back

Generate Report >>

Reset



*Sigma*