



**Comisión Nacional Bancaria y de Valores
Vicepresidencia de Supervisión Bursátil**

Insurgentes Sur 1971, Torre Norte,
Col. Guadalupe Inn
01020 México, D.F.

FOMENTO ECONÓMICO MEXICANO, S.A.B. DE C.V.

General Anaya 601 Pte.
Col. Bella Vista
Monterrey, N.L. México 64410

Reporte anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las emisoras de valores y otros participantes del mercado, correspondiente al ejercicio fiscal terminado el 31 de diciembre de 2024

El capital social en circulación al 31 de diciembre de 2024 estaba representado por:

9,144,218,947 Acciones Serie B, 4,117,952,894 Acciones Serie DB, y 4,117,952,894 Acciones Serie DL.

Las Acciones Serie B, y las Acciones Serie DB y Serie DL, se encuentran vinculadas en 2,058,976,447 Unidades BD, cada una compuesta por una (1) Acción Serie B, dos (2) Acciones Serie D-B y dos (2) Acciones Serie D-L, sin expresión de valor nominal ("Unidades BD"), y en 1,417,048,500 Unidades B, cada una compuesta por cinco (5) Acciones Serie B, sin expresión de valor nominal ("Unidades B").

Las Unidades BD y las Unidades B cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V. ("BMV") bajo las claves **FEMSA UBD** y **FEMSA UB**, respectivamente, y están inscritas en la Sección de Valores del Registro Nacional de Valores ("RNV") de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores ("CNBV").

Las Unidades BD cotizan, además, en forma de Recibos de Depósito Americanos (*American Depositary Receipts*) en *The New York Stock Exchange* (NYSE) bajo la clave de cotización FMX.

Establecimos un programa para la emisión de Certificados Bursátiles vinculado a la sostenibilidad, hasta por un monto de Ps. 25,000,000,000.00 (veinticinco mil millones de pesos 00/100 M.N.) con carácter revolvente, o su equivalente en UDIs o divisas, el cual fue autorizado por la CNBV mediante oficio No. 153/3428/2022 de fecha 10 de noviembre de 2022. Al amparo de dicho programa realizamos dos emisiones, las cuales se encuentran vigentes y cotizan con las claves de pizarra "FEMSA 22L" y "FEMSA 22-2L" (los "Certificados Bursátiles"). El programa vence el 09 de noviembre de 2027.

"La inscripción en el Registro Nacional de Valores no implica certificación sobre la bondad de los valores, la solvencia de la emisora o sobre la exactitud o veracidad de la información contenida en el reporte anual, ni convalida los actos que, en su caso, hubieren sido realizados en contravención de las leyes."

A continuación, se indican las características más importantes de los Certificados Bursátiles.

"FEMSA 22L"

Monto de la emisión: Ps. \$827,458,800.00 M.N.

Precio de colocación: Ps. \$100.00 M.N. cada uno.

Fecha de emisión: 15 de noviembre de 2022.

Fecha de vencimiento: 09 de noviembre de 2027.

Plazo de vigencia de la emisión: 5 años.

Intereses y procedimiento para el cálculo: La tasa de interés bruto anual se calculará mediante la adición de 0.10% a la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio ("TIIE") a plazo de hasta 29 días, y se calculará 2 días hábiles anteriores de cada periodo de intereses de 28 días.

Periodicidad en el pago de intereses: Cada 28 días computado conforme al calendario que se indica en el título que documenta dicha emisión.

Lugar y forma de pago: El principal y los intereses ordinarios devengados se pagarán el día de su vencimiento, mediante transferencia electrónica de fondos en el domicilio del Indeval, ubicado en Paseo de la Reforma No. 255, Piso 3, Colonia Cuauhtémoc, Alcaldía Cuauhtémoc, 06500, Ciudad de México, México.

Amortización de principal: La amortización del principal se efectuará en un solo pago en la fecha de vencimiento, salvo que ejerzamos nuestro derecho de amortizar anticipadamente la totalidad de los Certificados Bursátiles, en cuyo caso, avisaremos a través del representante común nuestra decisión de ejercer dicho derecho a la CNBV, la BMV y al Indeval, por escrito, y a los tenedores de los Certificados Bursátiles a través de EMISNET, con por lo menos 30 días naturales de anticipación a la fecha en que pretendamos amortizar anticipadamente los Certificados Bursátiles.

Garantías: Los Certificados Bursátiles son quirografarios.

Calificación otorgada por Fitch México, S.A. de C.V. a la emisión: “AAA(mex)”, esta calificación se asigna a los emisores u obligaciones con el riesgo más bajo de incumplimiento en relación con otros emisores u obligaciones en el país, siendo la máxima calificación que otorga Fitch México, S.A. de C.V.

Calificación otorgada por S&P Global Ratings, S.A. de C.V. a la emisión: “mxAAA” es decir, que el emisor tiene la capacidad crediticia más fuerte y la menor probabilidad de pérdida de crédito con respecto a otros emisores o emisiones en el país. Ésta es la calificación más alta en la escala nacional de México de largo plazo, otorgada por S&P Global Ratings, S.A. de C.V.

Representante Común: CIBanco, S.A., Institución de Banca Múltiple.

Depositario: Indeval.

Régimen Fiscal: La tasa de retención aplicable respecto de los intereses pagados conforme a los Certificados Bursátiles se encuentra sujeta (i) para las personas físicas o morales residentes en México para efectos fiscales, a lo previsto en los artículos 54, 55, 135 y demás aplicables de la Ley del Impuesto Sobre la Renta vigente en la fecha de emisión; y (ii) para las personas físicas y morales residentes en el extranjero para efectos fiscales a lo previsto en los artículos 153, 166 y demás aplicables a la Ley del Impuesto sobre la Renta vigente en la fecha de emisión. El régimen fiscal vigente podría modificarse a lo largo de la vigencia de la emisión.

“FEMSA 22-2L”

Monto de la emisión: Ps.\$8,446,384,600.00 M.N.

Precio de colocación: Ps.\$100.00 M.N. cada uno.

Fecha de emisión: 15 de noviembre de 2022.

Fecha de vencimiento: 02 de noviembre de 2032.

Plazo de vigencia de la emisión: 10 años.

Intereses y procedimiento para el cálculo: La tasa de interés bruto anual de 9.65%, la cual se mantendrá fija durante la vigencia de la emisión.

Periodicidad en el pago de intereses: Cada 182 días computado conforme al calendario que se indica en el título que documenta dicha emisión.

Lugar y forma de pago: El principal y los intereses ordinarios devengados se pagarán el día de su vencimiento, mediante transferencia electrónica de fondos en el domicilio del Indeval, ubicado en Paseo de la Reforma No. 255, Piso 3, Colonia Cuauhtémoc, Alcaldía Cuauhtémoc, 06500, Ciudad de México, México.

Amortización de principal: La amortización del principal se efectuará en un solo pago en la fecha de vencimiento, salvo que ejerzamos nuestro derecho de amortizar anticipadamente la totalidad de los Certificados Bursátiles, en cuyo caso, avisaremos a través del representante común nuestra decisión de ejercer dicho derecho a la CNBV, la BMV y al Indeval, por escrito, y a los tenedores de los Certificados Bursátiles a través de EMISNET, con por lo menos 30 días naturales de anticipación a la fecha en que pretendamos amortizar anticipadamente los Certificados Bursátiles.

Garantías: Los Certificados Bursátiles son quirografarios.

Calificación otorgada por Fitch México, S.A. de C.V. a la emisión: “AAA(mex)”, esta calificación se asigna a los emisores u obligaciones con el riesgo más bajo de incumplimiento en relación con otros emisores u obligaciones en el país, siendo la máxima calificación que otorga Fitch México, S.A. de C.V.

Calificación otorgada por S&P Global Ratings, S.A. de C.V. a la emisión: “mxAAA” es decir, que el emisor tiene la capacidad crediticia más fuerte y la menor probabilidad de pérdida de crédito con respecto a otros emisores o emisiones en el país. Ésta es la calificación más alta en la escala nacional de México de largo plazo, otorgada por S&P Global Ratings, S.A. de C.V.

Representante Común: CIBanco, S.A., Institución de Banca Múltiple.

Depositario: Indeval.

Régimen Fiscal: La tasa de retención aplicable respecto de los intereses pagados conforme a los Certificados Bursátiles se encuentra sujeta (i) para las personas físicas o morales residentes en México para efectos fiscales, a lo previsto en los artículos 54, 55, 135 y demás aplicables de la Ley del Impuesto Sobre la Renta vigente en la fecha de emisión; y (ii) para las personas físicas y morales residentes en el extranjero para efectos fiscales a lo previsto en los artículos 153, 166 y demás aplicables a la Ley del Impuesto sobre la Renta vigente en la fecha de emisión. El régimen fiscal vigente podría modificarse a lo largo de la vigencia de la emisión.

Política de la emisora en la toma de decisiones relativas a cambios de control durante la vigencia de la emisión: Los tenedores no podrán declarar el vencimiento anticipado de nuestros Certificados Bursátiles, ni ejercer ningún otro derecho en caso de que exista un cambio de control en nuestra Compañía.

Política de la emisora en la toma de decisiones respecto de reestructuras corporativas, incluyendo adquisiciones, fusiones y escisiones durante la vigencia de la emisión: En caso de llevar a cabo una reestructuración societaria, revelaremos al público inversionista el folleto informativo y demás información que se requiera de conformidad con las disposiciones legales aplicables. De

conformidad con los términos de los títulos que amparan nuestros Certificados Bursátiles en circulación, podemos fusionarnos, salvo que después de dar efectos a dicha fusión tenga lugar un caso de vencimiento anticipado.

Política de la emisora en la toma de decisiones sobre venta o constitución de gravámenes sobre activos esenciales, especificando lo que incluirá tal concepto durante la vigencia de la emisión: Los títulos que amparan nuestros Certificados Bursátiles no impiden que vendamos o gravemos nuestros activos esenciales. En caso de que consideremos vender o constituir gravámenes sobre nuestros activos esenciales para llevar a cabo nuestras operaciones obtendremos la autorización de nuestros órganos corporativos y, de así requerirse de conformidad con las disposiciones legales aplicables, lo revelaremos al público inversionista.

1. INFORMACIÓN GENERAL	5
A. Glosario de Términos y Definiciones	5
B. Resumen Ejecutivo	7
C. Factores de Riesgo	8
D. Otros Valores	20
E. Cambios Significativos a los Derechos de Valores Inscritos en el Registro	20
F. Destino de Fondos, en su caso	21
G. Documentos de Carácter Público	21
2. LA EMISORA	21
A. Historia y Desarrollo de la Emisora	21
B. Descripción del Negocio	23
i. Actividad Principal	23
ii. Canales de Distribución	46
iii. Patentes, licencias, marcas y otros contratos	48
iv. Principales clientes	48
v. Legislación Aplicable y Situación Tributaria	48
vi. Recursos humanos	58
vii. Desempeño ambiental	59
viii. Información del mercado	59
ix. Estructura Corporativa	59
x. Descripción de los principales activos	60
xi. Procesos judiciales, administrativos y arbitrales	63
xii. Acciones representativas del Capital Social	63
xiii. Dividendos	63
3. INFORMACIÓN FINANCIERA	65
A. Información Financiera Seleccionada	65
B. Información Financiera por Línea de Negocio, Zona Geográfica y Ventas de Exportación	68
C. Informe de Créditos Relevantes	69
D. Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora	71
xiv. Resultados de la operación	74
xv. Situación financiera, liquidez y recursos de capital	84
xvi. Control interno	100
E. Estimaciones, Provisiones o Reservas Contables Críticas	102
4. ADMINISTRACIÓN	105
A. Auditores Externos	105
B. Operaciones con Personas Relacionadas	106
C. Administradores y Accionistas	107
D. Estatutos Sociales y otros Convenios	127
5. MERCADO DE CAPITALES	135
A. Estructura Accionaria	135
B. Comportamiento de la Acción en el Mercado de Valores	136
C. Formador de Mercado	138
6. ACTIVOS SUBYACENTES	138
7. PERSONAS RESPONSABLES	138
8. ANEXOS	138

1. INFORMACIÓN GENERAL

Este reporte anual contiene información consistente con la información presentada en los estados financieros auditados consolidados y no tiene afirmaciones de hecho erróneas que pudieran resultar en inconsistencias materiales con la información en los estados financieros auditados consolidados.

Conversiones de Moneda y Estimaciones

Este reporte anual contiene conversiones de ciertas cantidades de pesos mexicanos a dólares a tipos de cambio solamente para conveniencia del lector. Estas conversiones no deben interpretarse como declaraciones en cuanto a que los montos en pesos mexicanos realmente representan un monto en dólares, o a que se podrían convertir a dólares al tipo de cambio indicado. A menos que se indique lo contrario, tales cantidades de dólares han sido convertidas de pesos mexicanos a un tipo de cambio de Ps. 20.8557 por dólar, que es el tipo de cambio a la compra al mediodía del 31 de diciembre de 2024 publicado por el Consejo de la Reserva Federal de los Estados Unidos en su Edición Semanal H.10 para Tipos de Cambio. Al 18 de abril de 2025, el tipo de cambio fue de Ps. 19.7175 por dólar.

Creemos que las estimaciones contenidas en este reporte anual, las cuales están basadas en datos internos son confiables. Los montos mostrados en este reporte anual han sido redondeados y, por lo tanto, los totales pueden no ser equivalentes a la suma de los números presentados.

La información de crecimiento per cápita, índices de precios al consumidor y los datos de población, fueron tomados de las estadísticas preparadas por el INEGI, el Consejo de la Reserva Federal de los EE.UU. (*U.S. Federal Reserve Board*), el Banco de México, entidades locales en cada país y sobre estimaciones propias.

Declaraciones sobre Expectativas

Este reporte anual contiene palabras tales como “creer”, “esperar”, “anticipar” y expresiones similares que identifican expectativas. El uso de estos términos refleja nuestra opinión acerca de acontecimientos futuros y desempeño financiero. Los resultados reales pueden diferir materialmente de aquellas expectativas para el futuro como resultado de diversos factores que pueden estar fuera de nuestro control, incluidos, pero no limitados a, los efectos por cambios en nuestra relación con y entre nuestras afiliadas, fluctuación de los precios de materias primas, los efectos en el desempeño de nuestros puntos de venta por cambios en las condiciones económicas, los cambios o interrupciones en nuestros sistemas de TI, los efectos por cambios en el negocio y demandas de nuestros diversos proveedores, competencia, desarrollos significativos en los países en donde tenemos operaciones, nuestra capacidad para completar o integrar con éxito las fusiones y adquisiciones, incluidas aquellas que hemos completado en los últimos años, y cualquier proyecto estratégico actual o futuro (incluyendo la desinversión de algunas de nuestras subsidiarias), nuestra capacidad para financiar nuestros gastos de capital, condiciones económicas, sociales, políticas o ambientales internacionales, epidemias, pandemias, o brotes similares, incluyendo futuros brotes de enfermedades y sus efectos en los comportamientos del consumidor, así como en condiciones económicas, políticas, sociales y otras condiciones globales y de los países en donde tenemos operaciones, así como otros factores que se describen en la “**Sección 1. Información General – Factores de Riesgo**”. En consecuencia, recomendamos a los lectores que no depositen una confianza indebida en estas expectativas. En todo caso, estas afirmaciones se refieren únicamente al momento en que fueron hechas, y no asumimos obligación alguna de actualizar o revisar cualquiera de ellas, ya sea como resultado de nueva información, acontecimientos futuros u otra causa.

A. Glosario de Términos y Definiciones

Los términos “FEMSA”, “nuestra Compañía”, “el Grupo”, “nosotros” y “nuestro(a)(os)(as)” se emplean en este reporte anual para referirse a Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. y, excepto que el contexto lo indique de otra forma, nuestras subsidiarias en forma consolidada.

Además, cuando se utilicen en este reporte anual, los términos definidos a continuación significan lo siguiente:

<u>ADS</u>	<i>American Depositary Shares</i>
<u>ADR</u>	Recibos de Depósito Americanos (<i>American Depositary Receipts</i>)
<u>AGO</u>	Asamblea General Ordinaria Anual de Accionistas
<u>ASEA</u>	Agencia de Seguridad, Energía y Ambiente,
<u>BMV</u>	Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V.
<u>CIBSA</u>	Compañía Internacional de Bebidas, S.A. de C.V.
<u>CNBV</u>	Comisión Nacional Bancaria y de Valores
<u>CNE</u>	Comisión Nacional de Energía
<u>COFECE</u>	Comisión Federal de Competencia Económica

<u>Comité de Auditoria</u>	Comité de auditoría del Consejo de Administración
<u>Comité de Prácticas Societarias y Nominaciones</u>	Comité de prácticas societarias y nominaciones del Consejo de Administración
<u>Consejo de Administración</u>	Consejo de Administración de FEMSA
<u>Corporación GPF</u>	Corporación FYBECA GPF
<u>CRE</u>	Comisión Reguladora de Energía
<u>Emprex</u>	Grupo Industrial Emprex, S. de R.L. de C.V.
<u>EPS</u>	Entidades Promotoras de Salud
<u>FEMSA 22L</u>	Certificados Bursátiles por un monto total de Ps. 827,458, 800.00 millones por 5 años con una tasa de interés variable de TIIE a 29 días más 0.10% con vencimiento en noviembre de 2027.
<u>FEMSA 22-2L</u>	Certificados Bursátiles por un monto total de Ps.8,446,384,600.00 mil millones por 10 años con una tasa de interés fija anual de 9.65% con vencimiento en noviembre de 2032.
<u>Fundación FEMSA</u>	Fundación FEMSA A.C.
<u>GLP</u>	Gas licuado de petróleo
<u>Indeval</u>	S.D. Indeval, Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V.
<u>INEGI</u>	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México
<u>IVA</u>	Impuesto al Valor Agregado
<u>JMAF</u>	Jarabe de maíz de alta fructosa
<u>LGSM</u>	Ley General de Sociedades Mercantiles
<u>LMV</u>	Ley del Mercado de Valores
<u>Ley de la Bolsa de Valores de 1934</u>	Securities Exchange Act of 1934
<u>Leão Alimentos</u>	Leão Alimentos e Bebidas, Ltda.
<u>Ley Fintech</u>	Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera
<u>Morena</u>	Partido político Movimiento de Regeneración Nacional
<u>NIIF</u>	Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (“IASB”, por sus siglas en inglés).
<u>NYSE</u>	The New York Stock Exchange
<u>Panamco</u>	Panamerican Beverages, Inc.
<u>PET</u>	Politereftalato de etileno
<u>Raizen</u>	Raizen Conveniências
<u>RNV</u>	Registro Nacional de Valores
<u>Socofar</u>	Socofar, S.A.
<u>SEC</u>	Securities and Exchange Commission
<u>TCCC</u>	The Coca-Cola Company
<u>Tecnológico de Monterrey</u>	Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey
<u>TI</u>	Tecnología de la información
<u>TMEC</u>	Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá
<u>UGE</u>	Unidad generadora de efectivo
<u>Valora</u>	Valora Holding AG
<u>VEA</u>	Valor Económico Agregado

El término “S.A.B.” significa sociedad anónima bursátil, el cual se utiliza para referirse a una compañía listada públicamente en los Estados Unidos Mexicanos o México, según las disposiciones de la LMV.

Los términos “U.S. dólar”, “US\$”, “dólares” o “\$” se refieren a la moneda de curso legal de los Estados Unidos de América (al cual nos referimos como EE.UU.). Los términos “pesos mexicanos”, “pesos” o “Ps.” se refieren a la moneda de curso legal de

México. Los términos “euros” o “€” se refieren a la moneda de curso legal de la Unión Económica y Monetaria de la Unión Europea (“Eurozona”).

Las referencias a las "NIIF" en este informe anual se refieren a las Normas Internacionales de Información Financiera (Normas Contables), tal y como las emite el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, excepto cuando se indique lo contrario.

B. Resumen Ejecutivo

Este resumen no pretende tener toda la información que pueda ser relevante para tomar decisiones de inversión sobre los valores que aquí se mencionan. Por lo tanto, el público inversionista debe leer todo el reporte anual, incluyendo la información financiera y las notas relativas, antes de tomar una decisión de inversión. Se recomienda prestar especial atención a la “**Sección 1. Información General – Factores de Riesgo**”, de este reporte anual, para determinar la conveniencia de invertir en los valores de la Compañía.

Somos una sociedad anónima bursátil de capital variable mexicana y nuestro origen data desde 1890. Para más información sobre nuestra historia y desarrollo, véase la “**Sección 2. La Emisora – Historia y Desarrollo de la Emisora**”.

A partir del 11 de mayo de 1998, los ADSs que representan Unidades BD cotizan en NYSE, y las Unidades BD y las Unidades B cotizan en la BMV. Cada ADS representa diez Unidades BD depositadas conforme al acuerdo de depósito celebrado con el depositario de los ADSs. Al 31 de marzo de 2025, aproximadamente el 49.88% de las Unidades BD cotizaban como ADSs. La clave de pizarra en la NYSE para los ADSs es “FMX”. Las claves de pizarra en la BMV para las Unidades BD y Unidades B son “FEMSA UBD” y “FEMSA UB”, respectivamente. Para más información sobre el comportamiento de nuestras acciones en el mercado de valores, ver “**Sección 5. Mercado de Capitales – Comportamiento de la Acción en el Mercado de Valores**”.

La siguiente tabla es una perspectiva general de nuestras operaciones por segmento reportado:

Resumen de Operaciones por Segmento

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2024 y % de crecimiento (disminución) contra el año anterior:

	Coca-Cola FEMSA		División Proximidad Américas		División Proximidad Europa		División Combustibles		División Salud		Operaciones discontinuas		Otros y Ajustes por Consolidación	
	Ps.	%	Ps.	%	Ps.	%	Ps.	%	Ps.	%	Ps.	%	Ps.	%
(expresados en millones de pesos, excepto por número de empleados y porcentajes)														
Ingresos totales	279,793	14%	307,197	10%	49,755	14%	65,365	12%	79,755	6%	—	—%	(280)	(117)%
Utilidad bruta	128,736	16%	136,993	17%	21,344	15%	7,935	8%	24,041	7%	—	—%	2,464	(21)%
Activos totales	307,986	13%	240,312	36%	45,411	14%	25,320	1%	73,240	13%	14,395	(44)%	144,872	(28)%
Empleados	116,719	(1)%	192,490	4%	10,777	73%	6,206	(3)%	34,185	1%	16,874	(31)%	11,748	(37)%

Resumen de Ingresos Totales por Segmento

Por los años terminados al 31 de diciembre de:

	2024	2023	2022
(expresados en millones de pesos)			
Coca-Cola FEMSA	Ps. 279,793	Ps. 245,088	Ps. 226,740
División Proximidad Américas	307,197	278,520	233,958
División Proximidad Europa	49,755	43,552	9,809
División Salud	79,755	75,358	74,800
División Combustibles	65,365	58,499	51,813
Otros	20,209	29,652	21,280
Ajustes por Consolidación	(20,489)	(27,977)	(21,392)
Ingresos totales Consolidados	Ps. 781,585	Ps. 702,692	Ps. 597,008

C. Factores de Riesgo

Riesgos Relacionados con Nuestra Compañía

El negocio de Coca-Cola FEMSA depende de su relación con TCCC y los cambios en esta relación pueden afectar adversamente su negocio, condición financiera y resultados de operación.

La mayoría de las ventas de Coca-Cola FEMSA, S.A.B de C.V. ("Coca-Cola FEMSA") provienen de ventas de bebidas de la marca Coca-Cola. Coca-Cola FEMSA produce, embotella, comercializa, vende y distribuye bebidas de la marca Coca-Cola a través de contratos de embotellador estándar en los territorios donde opera Coca-Cola FEMSA, a los que nos referimos como "Territorios de Coca-Cola FEMSA". Coca-Cola FEMSA está obligada a comprar concentrado para todas las bebidas marca Coca-Cola de compañías afiliadas a *The Coca-Cola Company* ("TCCC"), cuyo precio es determinado de tiempo en tiempo por TCCC. Coca-Cola FEMSA también está obligada a comprar edulcorantes y otras materias primas de compañías autorizadas por TCCC. Un incremento en el costo, la interrupción en el suministro o escasez de ingredientes para elaborar el concentrado podría tener un efecto adverso en el negocio de Coca-Cola FEMSA. Véase ***“Sección 2. La Emisora—Descripción del Negocio— Información del Mercado”***.

De conformidad con los contratos de embotellador, Coca-Cola FEMSA tiene prohibido embotellar o distribuir cualquier bebida sin la autorización o consentimiento de TCCC y no puede transferir los derechos de embotellador respecto de ninguno de sus territorios sin el consentimiento previo de TCCC.

TCCC realiza contribuciones importantes a los gastos de mercadotecnia de Coca-Cola FEMSA, aun cuando no está obligada a contribuir ninguna cantidad particular. Por lo que, TCCC podría descontinuar o reducir dichas contribuciones en cualquier momento.

Coca-Cola FEMSA depende de TCCC para mantener sus contratos de embotellador. Dichos contratos se renuevan automáticamente por periodos de diez años, sujetos al derecho de cualquiera de las partes de dar previo aviso sobre su deseo de no renovar algún contrato. En términos generales, cualquiera de estos contratos pueden darse por terminados en caso de algún incumplimiento material. Ver ***“Sección 2. La Emisora—Descripción del Negocio— Patentes, Licencias, Marcas y Otros Contratos — Contratos de Embotellador”***. La terminación de cualquiera de estos contratos de embotellador impediría la venta de bebidas de la marca Coca-Cola en el territorio afectado. Cualquier cambio negativo en la relación con TCCC podría tener un efecto adverso en el negocio, condición financiera y resultados de operación de Coca-Cola FEMSA. Véase ***“Sección 2. La Emisora - Descripción del Negocio – Patentes, licencias, marcas y otros contratos”***.

TCCC tiene influencia significativa en la conducción del negocio de Coca-Cola FEMSA, por lo que podría resultar en que Coca-Cola FEMSA tomara acciones contrarias a los intereses de los accionistas distintos a TCCC.

TCCC tiene influencia significativa en la conducción del negocio de Coca-Cola FEMSA. A la fecha del presente reporte, TCCC tiene indirectamente el 27.8% de las acciones en circulación emitidas por Coca-Cola FEMSA, lo que representa el 32.9% del capital social con derecho a voto de Coca-Cola FEMSA. TCCC tiene derecho de nombrar hasta 5 de un máximo de 21 consejeros de Coca-Cola FEMSA y el voto de al menos 2 de ellos se requiere para la aprobación de ciertas acciones del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA. A la fecha del presente reporte anual, tenemos indirectamente el 47.2% de las acciones en circulación de Coca-Cola FEMSA, lo que representa el 56.0% del capital social de Coca-Cola FEMSA con derecho a voto. Tenemos derecho a nombrar hasta 13 de un máximo de 21 consejeros de Coca-Cola FEMSA y a todos los directivos relevantes de Coca-Cola FEMSA. TCCC y nosotros de manera conjunta, o sólo nosotros en ciertas circunstancias, pueden determinar el resultado de todas las acciones que requieran la aprobación del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA y TCCC y nosotros, o sólo nosotros en ciertas circunstancias, tenemos el poder de determinar el resultado de todas las acciones sujetas a aprobación de nuestros accionistas. Ver la ***“Sección 2. Administración— Estatutos Sociales y Otros Convenios — Convenio de Accionistas— Coca-Cola FEMSA— Convenio de Accionistas”***. Los intereses de TCCC podrían diferir de los intereses del resto de los otros accionistas de Coca-Cola FEMSA, lo cual podría resultar en que Coca-Cola FEMSA tomara acciones contrarias a los intereses de dichos otros accionistas.

División Proximidad Américas podría no mantener su ritmo histórico de crecimiento.

La División Proximidad Américas, incrementó el número de tiendas OXXO a una tasa de crecimiento anual compuesta de 6.7% durante el periodo del 2022 al 2024. En este mismo periodo, la expansión en el número de tiendas OXXO ha impulsado un crecimiento en ingresos totales y los resultados de operación de la División Proximidad Américas. Conforme aumenta el número total de tiendas, es probable que el crecimiento en porcentaje de las tiendas OXXO tienda a ser más lento. Adicionalmente, conforme aumenta la penetración en el número de tiendas de formato pequeño en México, tenderá a disminuir el número de ubicaciones viables para establecer un OXXO; además, estas nuevas ubicaciones podrían ser menos favorables en términos de ventas-mismas-tiendas, *ticket* promedio y tráfico por tienda. Como consecuencia, los resultados y la condición financiera de la División Proximidad Américas podrían no ser consistentes con periodos anteriores y se podría caracterizar por menores tasas de crecimiento en cuanto a ingresos totales y resultados de operación. No podemos asegurar que las futuras tiendas de la División Proximidad Américas vayan a generar ingresos y flujo de efectivo comparables con los generados por las existentes. Véase ***“Sección 2. La Emisora – Descripción del Negocio - Ubicación de las Tiendas”***.

Las ventas y el desempeño de la División Salud podrían verse afectadas por un cambio material en las tendencias de las ventas institucionales en algunos de los mercados en donde opera y por las condiciones contractuales con sus proveedores.

En algunos de los mercados en donde la División Salud opera, nuestras ventas son altamente dependientes de las ventas institucionales, así como de las ventas al público en general. Las ventas institucionales involucran a instituciones de salud tanto públicas como privadas, y el desempeño de la División Salud podría verse afectado por su habilidad para mantener e incrementar su base de clientes.

Adicionalmente, la División Salud adquiere la mayoría de su inventario y productos de salud de un número limitado de proveedores. Su habilidad para mantener condiciones favorables bajo sus acuerdos comerciales actuales podría afectar los resultados operativos y financieros de la División Salud.

El desempeño de la División Combustibles podría verse afectado por cambios en los términos comerciales con sus proveedores, o interrupciones en la cadena de suministro de combustibles y la naturaleza de la operación de la División Combustibles la expone, y a las comunidades en donde opera, a una variedad de riesgos de salud, seguridad y medio ambiente.

La División Combustibles adquiere principalmente gasolina y diésel para sus operaciones en México. El mercado de combustibles en México ha experimentado un proceso de cambios estructurales que pudieran gradualmente disminuir el número de proveedores. En caso de cambios globales en la industria, los términos comerciales con los proveedores de la División Combustibles podrían deteriorarse en el futuro, impactando adversamente el desempeño financiero de la División Combustibles.

La naturaleza de las operaciones de la División Combustibles la expone a ciertos riesgos, particularmente en sus estaciones de servicio. Estos riesgos incluyen la falla de sus equipos, accidentes de trabajo, incendios, explosiones, emisiones de vapor, derrames y fugas en sus instalaciones, estaciones de servicio u otros sitios operativos. Estos tipos de riesgos y accidentes pueden causar lesiones corporales o la pérdida de vidas, interrupciones de negocio, daño o contaminación del medio ambiente y a la propiedad, equipo o reputación de la División Combustibles. Además, podemos estar sujetos a litigios, pagos por indemnización, multas o penalizaciones de gobierno, u otros daños en relación con dichos incidentes y accidentes, y podríamos incurrir en costos significativos como resultado de ello. Estos incidentes y accidentes también podrían afectar nuestra reputación o la de nuestras marcas, conduciendo a una disminución en ventas de nuestros productos y servicios, y puede impactar adversamente a nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

Nuestra estrategia de expansión pudiera no ser exitosa y conducir a un deterioro de nuestros márgenes de utilidad.

En febrero 2023, anunciamos nuestra estrategia FEMSA Forward para enfocarnos en nuestras principales unidades de negocio de *retail*, Coca-Cola FEMSA y Spin. Véase la “**Sección 2. La Emisora — Historia y Desarrollo de la Emisora**”. En periodos recientes, hemos desinvertido ciertas líneas de negocio y entrado a nuevos mercados y líneas de negocios a través de adquisiciones de otros negocios y seguimos buscando nuevas oportunidades de inversión en nuestras actividades principales. Estos nuevos negocios o inversiones pudieran no resultar en las mismas tasas de crecimiento que hemos experimentado históricamente, puede que transcurra un largo periodo de tiempo antes de que se materialice el rendimiento de nuestra inversión, o ser menos rentables que nuestros negocios establecidos.

Elementos clave para alcanzar los beneficios y sinergias esperadas de estas adquisiciones requieren la habilidad para implementar nuestras estrategias en estas adquisiciones, la efectividad de dichas estrategias, la integración de los negocios adquiridos en nuestras operaciones de manera eficiente, el fondeo de los requerimientos de capital y la retención del personal experimentado y calificado clave. Las inversiones de Spin también pueden estar sujetas a que seleccionemos el negocio adecuado para adquirir, o tecnología o plataforma a desarrollar en un sector altamente competitivo y dinámico. Podríamos incurrir en pasivos no previstos en relación con la adquisición, toma de control o la gestión de estos negocios, y pudiéramos encontrar dificultades y costos adicionales o imprevistos al reestructurar o integrar estos negocios en nuestras operaciones. Las desinversiones pasadas y futuras, como la venta de algunos de nuestros negocios no estratégicos, pueden provocar una disminución en nuestras ganancias. No podemos asegurar que estos esfuerzos serán exitosos o completados como esperamos, y nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación pudieran ser adversamente afectados por esto.

Un deterioro en la reputación de nuestros negocios puede tener un efecto material adverso en nuestras marcas, nuestra habilidad de asegurar nuevos recursos y nuestro negocio, condición financiera y resultados operativos.

Nuestra reputación, marcas y otros derechos de propiedad intelectual son importantes para nuestra posición competitiva. Coca-Cola FEMSA y las tiendas OXXO en particular, se benefician de ser marcas bien reconocidas, y estamos en el proceso de establecer nuestra marca Spin.

Si no somos exitosos en proteger nuestros derechos de propiedad intelectual, o si otra parte prevalece en el reclamo sobre cualquier derecho sobre ella, el valor de las marcas podría disminuir, causando confusión del consumidor, impactando materialmente nuestro negocio y resultados financieros. Si no logramos mantener la calidad y seguridad de nuestros productos, podría afectar materialmente nuestra imagen de marca y reputación, y resultar en potenciales reclamaciones, investigaciones de dependencias de gobierno y reclamos de daños.

La mayoría de las ventas de Coca-Cola FEMSA provienen de las ventas de bebidas de la marca Coca-Cola, propiedad de TCCC. Mantener la reputación y los derechos de propiedad intelectual de estas marcas es fundamental para Coca-Cola FEMSA para

atraer y retener clientes y consumidores, y es un factor clave para el éxito de Coca-Cola FEMSA. Si Coca-Cola FEMSA no logra mantener la reputación de las marcas Coca-Cola y/o no logra proteger de forma efectiva dichas marcas, podría tener un efecto material adverso en el negocio, condición financiera, resultados de operación de Coca-Cola FEMSA.

Las expectativas sociales de los negocios también están creciendo, en recientes años, hemos visto un enfoque en la ética de negocio, contribución a la sociedad, seguridad y disminución de daños al medio ambiente, entre otros. Además, ha crecido el enfoque en el rol del petróleo y gas y los negocios grandes de *retail* al detalle en el contexto de cambio climático y la transición de la energía. Estas tendencias pueden ser moderadas o incluso revertidas en ciertas geografías o sectores dentro de la sociedad. Si no podemos cumplir las demandas de la sociedad a este respecto, nuestras marcas, reputación y precio de nuestros valores, podrían ser afectadas negativamente, limitando así nuestra habilidad para desplegar nuestra estrategia, reduciendo la demanda del consumidor por nuestros productos, dañando nuestra habilidad para asegurar nuevos recursos y contratos, y restringiendo nuestra habilidad de acceder a los mercados de capitales o atraer empleados. Muchos otros factores, incluyendo la materialización de los riesgos mencionados en algunos de los otros factores de riesgos aquí mencionados, podrían afectar negativamente nuestra reputación y podrían tener un efecto material adverso en nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

Nuestros negocios dependen de manera significativa de la tecnología de información y un fallo, interrupción, o una violación de nuestros sistemas de TI podría afectar negativamente a los mismos.

Nuestros negocios dependen en gran medida de sistemas de TI para gestionar efectivamente datos, comunicaciones, conectividad y otros procesos de negocio. Invertimos agresivamente en TI para maximizar su potencial como creador de valor. La evolución de dichas tecnologías, así como las necesidades de hardware y software, deben de seguir el ritmo de crecimiento de los negocios, debido a la alta velocidad con la que las divisiones agregan nuevos servicios y productos a su oferta comercial. Si estos sistemas se vuelven obsoletos o si existe una planeación inadecuada para invertir en TI, nuestros negocios podrían verse negativamente afectados, entonces estamos constantemente realizando mejoras y protegiendo nuestros sistemas de TI con medidas de seguridad avanzadas, incluyendo en Spin.

Incidentes de ciberseguridad, disrupciones de sistemas y otras violaciones de seguridad, podrían ocasionar un efecto material adverso en nuestro negocio y reputación.

Usamos las redes y sistemas de información, para operar nuestros negocios, procesar información financiera y resultados de operaciones para propósitos de reporte interno y para cumplir con los requerimientos legales y fiscales para la presentación de reportes financieros y con cualquier otro requisito legal y fiscal. Algunos de estos sistemas de información incluyen el Internet y plataformas y servicios alojados por terceros, utilizados para el abastecimiento, cadena de suministro, manufactura, facturación y almacenaje de los datos personales de nuestros clientes y empleados. Debido a que los sistemas de información son indispensables para muchas de nuestras actividades operativas, nuestros negocios y nuevas adquisiciones, podrían verse afectados por cierres de sistema, interrupciones en el servicio, violaciones de seguridad, tales como fallas durante operaciones de rutina, fallas de redes, software o hardware, acciones accidentales o malintencionadas de nuestros empleados o contratistas, ciberataques realizados por hackers, grupos criminales organizaciones estado-nación u organizaciones de activistas sociales (*hacktivists*), desastres naturales, fallas o interrupciones de las redes de telecomunicación y otros eventos catastróficos. Dichos incidentes podrían resultar en una revelación no autorizada de información confidencial relevante y podríamos experimentar retrasos en el reporte de nuestros resultados financieros. Adicionalmente, el mal uso, fuga o falsificación de información podría resultar en violaciones de las leyes y regulaciones de privacidad de datos, afectar nuestra reputación y credibilidad, la pérdida de clientes y, por lo tanto, podrían afectar adversamente nuestra condición financiera y resultados, o nos podrían requerir invertir recursos financieros relevantes y otros recursos para prevenir futuros ataques, remediar el daño causado por una violación de seguridad o para reparar o reemplazar redes y sistemas de información.

Hemos adoptado políticas y procedimientos comprensivos relacionados con nuestros procesos de control de privacidad y seguridad de información y que valoran nuestro cumplimiento en esta materia, incluyendo la suficiencia de los controles y procedimientos relacionados con la divulgación de la ciberseguridad, a través de nuestro Director de Seguridad de la Información como consultor interno para nuestro Comité de Auditoría y Consejo de Administración.

La División Proximidad Américas y Spin ofrecen diversos servicios financieros y de pagos para sus clientes. Eventos de ciberseguridad tales como los descritos arriba pudieran resultar en la publicación no autorizada de información confidencial de nuestros clientes, violaciones a las leyes y regulaciones de protección de datos, o en la pérdida total o parcial de los fondos de nuestros clientes, por lo tanto, podríamos requerir invertir recursos financieros relevantes y otros recursos para prevenir futuros ataques, remediar el daño causado por una violación de seguridad o para reparar o reemplazar redes y sistemas de información. En la medida que crecemos nuestro negocio digital, esperamos contener más información personal de nuestros clientes, por lo tanto, esperamos que estos riesgos aumenten.

Invertimos en tecnología, seguros y capacitación del personal. También mantenemos un programa de seguridad de la información, mismo que es presentado y supervisado por el Comité de Auditoría y el comité de seguridad de la información de manera trimestral. Como parte de este programa de seguridad de la información basado en un enfoque de riesgos, contamos con un sistema marco de ciberseguridad, políticas internas, y vigilancia multidisciplinaria. A pesar de dichas inversiones, nuestros esfuerzos para proteger nuestros sistemas de TI, y el enfoque en programas de manejo de riesgos, no se puede asegurar que nuestros sistemas no serán comprometidos ni interrumpidos, o que las amenazas crecientes no superen nuestras medidas de seguridad. Podríamos estar

sujetos a violaciones a los sistemas de seguridad y no podemos asegurar que las medidas que implementemos sean suficientes para prevenir dichas violaciones.

Si fallamos en el cumplimiento de leyes de privacidad y protección de datos, podríamos enfrentar publicidad negativa, interrupciones de negocio, pérdida de información, requerimientos o acciones gubernamentales y/o litigios por partes privadas, lo que podría afectar negativamente nuestro negocio y resultados de operación.

En el curso ordinario de nuestro negocio, recibimos, procesamos, transmitimos y resguardamos información relativa a individuos identificables ("datos personales"), incluyendo de empleados, antiguos empleados, proveedores, personal de terceros, clientes y consumidores con los que interactuamos. Como resultado, somos sujetos a una variedad de leyes y regulaciones en constante evolución y desarrollo en numerosas jurisdicciones respecto de la privacidad y protección de datos, las cuales pueden incluir distintos estándares y obligaciones, o pueden ser interpretadas y aplicadas de manera distinta de una jurisdicción a otra, lo que podría crear requerimientos inconsistentes o contradictorios. Nuestros controles de seguridad sobre datos personales, y las políticas, procedimientos y prácticas que hemos implementado o pudiéramos implementar en el futuro, podrían no prevenir la divulgación indebida de datos personales por nuestra parte o de los terceros proveedores y vendedores de servicios cuya tecnología, sistemas y servicios utilizamos para la recepción, resguardo y transmisión de datos personales.

Nuestros distribuidores, socios de *joint venture* y proveedores cuentan con controles de privacidad y seguridad, así como políticas referentes a datos personales que difieren en alcance y complejidad de nuestras políticas, procedimientos y prácticas, y también podríamos experimentar daños contractuales, regulatorios, financieros y reputacionales secundarios como resultado de la divulgación indebida de datos personales. El acceso no autorizado o la divulgación indebida de datos personales en violación a las leyes de privacidad y protección de datos podría dañar nuestra reputación, ocasionar la pérdida de confianza de nuestros clientes, someternos a acciones regulatorias (incluyendo penalizaciones, multas e investigaciones), y resultar en litigios privados en nuestra contra, lo que podría resultar en pérdida de ganancias, incremento de costos, responsabilidad económica por daños y/o multas, todo lo cual podría afectar negativamente nuestro negocio y resultados de operación. Nuevas leyes y mayor regulación en esta materia, incluyendo auto-regulación y estándares de la industria, mayor actividad de control de cumplimiento, y cambios en la interpretación de leyes y regulaciones, puede incrementar nuestros costos de cumplimiento y operación o de otra forma afectar nuestro negocio.

Publicidad negativa, información errónea y activismo ideológico podría afectar nuestra reputación de forma adversa.

En años recientes, se ha visto un incremento considerable en el uso de redes sociales y plataformas similares, incluyendo weblogs (blogs) y otro tipo de comunicaciones basadas en Internet las cuales permiten el acceso a una amplia audiencia de consumidores y otras personas interesadas. Los consumidores valoran el tener información disponible de forma fácil y rápida relacionada con minoristas, productores y a sus productos y servicios que generalmente la utilizan con falta de investigación, autenticación y sin verificar la exactitud del contenido. La disponibilidad de la información de las redes sociales y sus dispositivos es virtualmente inmediata, así como su impacto. Las plataformas de redes sociales y sus dispositivos publican automáticamente los contenidos que sus suscriptores y participantes comparten, comúnmente sin filtros o revisión de la exactitud de la información. Es por esto, que la oportunidad de diseminación de contenido virtual, incluyendo información inexacta, es prácticamente ilimitada.

Publicidad negativa o información errónea que nos afecte a nosotros o a nuestras marcas, podría ser publicada en medios de comunicación tradicionales, redes sociales y plataformas similares, incluyendo weblogs (blogs) y otras formas de comunicación a través de Internet que permiten a cualquier persona tener acceso a una amplia audiencia de consumidores y otras personas interesadas. Podríamos experimentar riesgos adicionales al crecer los negocios de FEMSA. Esta información podría dañar nuestra reputación sin concedernos la oportunidad de reparar o corregir la situación, lo que podría ocasionar un efecto material adverso en nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación. De igual forma, campañas y boicots promovidos por activistas u otros actores que nos vinculen o a nosotros o a nuestra cadena de suministro con cierta ideología, ya sea real o percibida, puede impactar negativamente nuestra imagen corporativa y reputación.

Los cambios en materia regulatoria en los países en donde tenemos operaciones podrían afectar adversamente nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

Las principales áreas en las que estamos sujetos a leyes y regulación son en ámbitos laborales, de zonificación, operacionales, ambientales, de permisos para locales, regulaciones de salud y seguridad, anticorrupción, energía, fiscales, de competencia económica y de prevención de lavado de dinero, ciberseguridad, entre otras. En relación con Spin, también estamos sujetos a regulaciones adicionales que pueden ser aplicables a proveedores de pagos y *fintechs* en los mercados en los que realizamos esas operaciones. Véase la "***Sección 2. La Emisora –Legislación Aplicable y Situación Tributaria – Regulaciones Fintech***". Cambios en leyes y regulaciones existentes, la adopción de nuevas leyes o regulaciones, o una más estricta interpretación o aplicación más estricta de las mismas en los países en donde tenemos operaciones, pueden aumentar los costos de operación y cumplimiento o imponer restricciones en nuestras operaciones, lo que, a su vez, pudiera afectar negativamente nuestro negocio, resultados de operación y condición financiera. También pudiésemos estar sujetos a regulaciones que se solapan o que sean potencialmente conflictivas en múltiples jurisdicciones. Adicionalmente, cambios a las leyes y regulaciones actuales podrían tener un impacto negativo en el tráfico de clientes, ingresos, costos de operación y en las prácticas comerciales, que pueden tener un efecto adverso en nuestros resultados de operación y condición financiera.

Nuestro negocio podría verse afectado por las nuevas leyes ambientales y de seguridad impuestas por los gobiernos, las normas ambientales globales y las nuevas tecnologías energéticas. Las leyes y reglamentos federales, estatales y municipales para la

instalación y operación de estaciones de servicio son cada vez más estrictos. El cumplimiento de estas leyes y reglamentos suele ser difícil y costoso. Las tendencias mundiales para reducir el consumo de combustibles fósiles a través de incentivos e impuestos, podrían hacer que las ventas de estos combustibles en las estaciones de servicio se desaceleren o disminuyan en el futuro, y las tecnologías automotrices, incluidas las ganancias de eficiencia en los vehículos de combustibles fósiles y la creciente popularidad de los vehículos de combustibles alternativos, como vehículos eléctricos y de gas licuado de petróleo (“GLP”), han provocado una reducción significativa en el consumo de combustible a nivel mundial. Otras nuevas tecnologías podrían reducir aún más la venta de combustibles fósiles, todo lo cual podría afectar negativamente los resultados de las operaciones y la situación financiera de la División Combustibles. Véase en la **“Sección 2. La Emisora –Legislación Aplicable y Situación Tributaria”**.

El cambio de actitud del consumidor y el aumento de sus preocupaciones respecto a temas relacionados con el manejo de desechos sólidos, la responsabilidad en materia ambiental y la publicidad relacionada con estos temas podría resultar en la adopción de dicha legislación o regulaciones. Si este tipo de requerimientos son adoptados e implementados a larga escala en cualquiera de nuestros territorios, nuestros costos se podrían ver afectados o podríamos requerir cambios en nuestro modelo de distribución y envases, lo que podría reducir nuestras ganancias operativas netas y nuestra rentabilidad. Por ejemplo, se han propuesto ciertas reformas legislativas y regulatorias en algunos de los territorios en donde opera Coca-Cola FEMSA, para restringir la venta de plásticos de un solo uso, así como legislaciones y regulaciones similares que podrían ser propuestas en el futuro, y que pudieran afectar el uso de contenedores rellenables y no rellenables de Coca-Cola FEMSA.

Los cambios normativos en materia de energía pueden afectar los precios del combustible y, por lo tanto, afectar negativamente a nuestro negocio. La División Combustibles comercializa principalmente gasolina y diésel a través de estaciones de servicio minoristas propias o arrendadas. A la fecha del presente reporte, los precios de estos productos están regulados en México por la Comisión Nacional de Energía (“CNE”). Véase en la **“Sección 2. La Emisora –Legislación Aplicable y Situación Tributaria-Asuntos Ambientales”**. Adicionalmente, cambios recientes en las regulaciones energéticas y agencias reguladoras en México pueden tener un impacto en el proceso de obtención de permisos requeridos para la expansión de la División Combustibles.

Estamos sujetos a las leyes y regulaciones para prevenir el lavado de dinero y debemos cumplir con las leyes y regulaciones aplicables en los países en donde tenemos operaciones, las cuales son particularmente aplicables a nuestros negocios de *retail* y *fintech*. Dichas leyes y regulaciones requieren que FEMSA adopte e implemente políticas, procedimientos y controles diseñados para detectar y prevenir transacciones con terceros involucrados en operaciones de lavado de dinero. Aunque hemos implementado dichas políticas, procedimientos y controles, dada la cantidad de transacciones que se llevan a cabo en nuestras tiendas, puede existir el riesgo de que nuestros clientes o terceros hagan mal uso de nuestros servicios para realizar operaciones de lavado de dinero u otras violaciones de la ley. No podemos asegurar que las políticas internas, procedimientos y controles de FEMSA serán suficientes para detectar o prevenir todas las prácticas inapropiadas, incluyendo lavado de dinero, fraude u otras violaciones de la ley, o que terceros puedan realizar acciones en violación de las políticas, procedimientos y controles de FEMSA. A la medida que expandimos y crecemos nuestros negocios de *retail* y *fintech*, incluyendo Spin, estamos sujetos a regulaciones adicionales que sean aplicables a compañías de tecnología financiera en diferentes jurisdicciones. Véase en la **“Sección 2. La Emisora –Legislación Aplicable y Situación Tributaria –Regulaciones Fintech”**.

Históricamente se han impuesto restricciones voluntarias de precios o controles regulatorios de precios en muchos de los países donde tenemos operaciones. Véase en la **“Sección 2. La Emisora – Legislación Aplicable y Situación Tributaria – Legislación Aplicable – Control de Precios”**. No podemos asegurar que las leyes actuales o futuras en los países donde Coca-Cola FEMSA opera, relacionadas con los bienes y servicios (en particular, leyes y regulaciones que impongan control de precios), no afectarán sus productos o la capacidad de Coca-Cola FEMSA de establecer precios a sus productos, o que no tendrá que implementar restricciones de precios que pudieran resultar en un efecto negativo en su negocio, condición financiera y resultados de operación. Véase la **“Sección 2. La Emisora –Legislación Aplicable y Situación Tributaria”**.

Operamos en múltiples territorios y estamos sujetos a marcos regulatorios complejos, los cuales presentan una creciente actividad de ejecución en materia de anticorrupción, antisoborno, prevención de lavado de dinero, agua, medio ambiente, energía, trabajo, derecho penal, fiscal, salud y competencia económica. Además, el 20 de febrero de 2025, el gobierno de los EE.UU. designó a ciertos cárteles internacionales y organizaciones criminales transnacionales como Organizaciones Terroristas Extranjeras (“FTOs”, por sus siglas en inglés), varias de las cuales se sabe que operan en jurisdicciones donde tenemos operaciones. Estas designaciones amplían las herramientas disponibles para que las autoridades estadounidenses procesen penalmente a miembros de dichas FTOs o a personas o entidades que presuntamente les hayan brindado “apoyo material”, lo que incrementa el riesgo de una posible responsabilidad penal y civil para dichas entidades o personas. Contamos con un Programa Global de Cumplimiento en Materia de Integridad, supervisado por la administración, y designamos a un Responsable Legal de Cumplimiento en cada una de nuestras unidades de negocio. Los informes sobre dicho programa de cumplimiento son presentados anualmente al Comité de Auditoría del Consejo de Administración. A pesar de nuestros procesos internos de gobernanza y cumplimiento, incluyendo los procesos de debida diligencia a terceros, podríamos estar expuestos a incumplimientos por parte de empleados, contratistas u otros agentes respecto a nuestro código de ética, políticas anticorrupción y contra el lavado de dinero, otras políticas internas o leyes y regulaciones aplicables, incluyendo conductas fraudulentas, prácticas corruptas, pagos indebidos o actos deshonestos cometidos por cualquiera de ellos.

El incumplimiento de las leyes aplicables u otros estándares podría afectar negativamente nuestra reputación, someternos a multas, sanciones o penalidades significativas y perjudicar nuestro negocio. No existe garantía de que podamos cumplir oportunamente con cambios regulatorios dentro de los plazos establecidos por las autoridades competentes.

Resoluciones no favorables en procedimientos legales podrían tener un impacto adverso en nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

Nuestras operaciones y las operaciones de nuestras unidades de negocio han estado y podrían seguir estando sujetas a investigaciones y procesos de competencia económica relacionados con supuestas prácticas anticompetitivas, así como procesos en temas fiscales, de protección al consumidor, ambientales, laborales y comerciales. No podemos asegurar que estas investigaciones y procesos no podrían llegar a tener un efecto adverso en los negocios de nuestras unidades de negocio, condición financiera y resultados de operación. Véase la “***Sección 2. La Emisora – Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales***”.

Los impuestos podrían afectar adversamente nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

La imposición de nuevos impuestos o aumentos en los impuestos existentes, o cambios en la interpretación de las leyes y regulaciones de las autoridades fiscales, puede tener un efecto material adverso en nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación de nuestro negocio. Los países en donde tenemos operaciones podrían adoptar nuevas leyes fiscales o modificar las existentes para incrementar impuestos aplicables al negocio o productos. Véase la “***Sección 2. La Emisora – Legislación Aplicable y Situación Tributaria - Reformas Fiscales***”.

Cambios en las preferencias del consumidor y la preocupación del público sobre temas relacionados a la salud y al ambiente podrían reducir la demanda de algunos de los productos de Coca-Cola FEMSA.

La industria de bebidas evoluciona como resultado de cambios en las preferencias del consumidor y acciones regulatorias. En ese sentido, en los últimos años las autoridades gubernamentales en algunos de los territorios en donde Coca-Cola FEMSA opera, han adoptado diferentes planes y acciones, entre los que se incluyen incrementos de impuestos o la imposición de nuevos impuestos a la venta de ciertas bebidas y otras medidas regulatorias, tales como restricciones a la publicidad para algunos de los productos de Coca-Cola FEMSA y regulaciones adicionales relacionadas con el etiquetado y la venta de los productos de Coca-Cola FEMSA. Además, existen investigadores, nutriólogos y guías dietéticas que promueven entre los consumidores reducir el consumo de ciertas bebidas endulzadas con azúcar, edulcorantes artificiales, JMAF y alimentos genéticamente modificados.

Aunado a esto, preocupaciones sobre el impacto, real o percibido, que causa el plástico al medio ambiente podrían reducir el consumo de los productos de Coca-Cola FEMSA vendidos en botellas de plástico o resultar en impuestos adicionales que podrían también afectar de forma adversa la demanda. El aumento de la preocupación del público respecto a estos temas, nuevos impuestos o incremento de los mismos, otras medidas regulatorias, o la falta de satisfacción en las preferencias del consumidor o la inhabilidad de Coca-Cola FEMSA para introducir nuevos productos o reemplazar las botellas de plástico por contenedores amigables con el medio ambiente, podrían ocasionar una reducción en la demanda de algunos de los productos de Coca-Cola FEMSA que podría afectar adversamente su negocio, condición financiera y resultados de operaciones. Véase la “***Sección 2. La Emisora — Actividad Principal – Estrategia de Negocio***”.

La competencia en los mercados en donde tenemos operaciones podría afectar de manera adversa nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

Enfrentamos fuerte competencia a través de las industrias y países en donde tenemos operaciones, y podríamos enfrentar competencia adicional de posibles nuevos participantes en el mercado. Una mayor competencia puede limitar la disponibilidad de espacio comercial para nuevas tiendas y podría resultar en una reducción en ingresos. Consecuentemente, un aumento futuro de la competencia podría afectar nuestros resultados de operación, y condición financiera. Véase la “***Sección 2. La Emisora—Actividad Principal***”. Esperamos que el ambiente competitivo seguirá evolucionando conforme nuevas tecnologías se desarrollen basado en las tendencias y conductas cambiantes de los consumidores. La reducción de precios y las actividades de los competidores de FEMSA pueden afectar nuestro negocio. La continua migración y evolución del comercio hacia las plataformas en línea y móviles podría presentar en el futuro competencia que pudiera afectar adversamente nuestro negocio, la condición financiera y, los resultados de operación.

FEMSA compite principalmente en términos de precio, empaque, actividad promocional eficiente, acceso a puntos de venta, suficiente espacio en anaquel, servicio al cliente, innovación y alternativas de productos, así como la habilidad para identificar y satisfacer las preferencias del consumidor.

Las condiciones económicas globales pueden causar el aumento en el precio de las materias primas, disrupciones en cadenas de suministro y escasez de materias primas y, por lo tanto, aumentar nuestro costo de ventas y afectar adversamente nuestro negocio, condiciones financieras y resultados de operación.

Nuestros volúmenes de ventas e ingresos pueden verse afectados por las condiciones económicas en los distintos países en los que tenemos operaciones. Los precios de nuestras materias primas se rigen por precios de mercado y disponibilidad local, la imposición de impuestos a la importación y restricciones o fluctuaciones de los tipos de cambio. El crecimiento económico global se desaceleró en 2022 y continuó durante una parte de 2024. Presiones inflacionarias aparecieron por primera vez en los mercados globales en 2021 y llegaron a su punto más alto en 2022. La inflación ha llevado a mayores aumentos en los costos de trabajo, materias primas, servicios públicos y servicios, que utilizamos para producir nuestros productos y proveer servicios, lo que podría afectar adversamente nuestro negocio si no somos capaces de trasladar los mayores costos a nuestros clientes o implementar con éxito acciones de mitigación.

Los efectos de la inflación afectan a cada uno de nuestros negocios de manera diferente. Por ejemplo, además del agua, las materias primas más importantes para Coca-Cola FEMSA son el concentrado, que adquiere de compañías afiliadas de TCCC, edulcorantes y materiales de empaque. Los precios del concentrado utilizado para las bebidas de la marca Coca-Cola son determinados por TCCC. Coca-Cola FEMSA también está obligada a satisfacer todas sus necesidades de abastecimiento (incluyendo edulcorantes y materiales de empaque) con proveedores aprobados por TCCC. El principal costo de Coca-Cola FEMSA en materia prima de empaque deriva de la compra de resina PET, cuyo precio está relacionado con los precios del petróleo y con la oferta global de resina PET virgen y reciclada. Los precios del petróleo tienen un comportamiento cíclico y son determinados con referencia al dólar americano; por lo tanto, una alta volatilidad del tipo de cambio y la inflación podrían afectar el precio promedio de la resina PET en monedas locales. Coca-Cola FEMSA no puede anticipar si el tipo de cambio del dólar americano se apreciará o depreciará con respecto a sus monedas locales en el futuro, y no podemos asegurar que Coca-Cola FEMSA mitigará exitosamente dichas fluctuaciones a través de instrumentos financieros derivados o algún otro instrumento. Véase la **“Sección 2. La Emisora – Descripción del negocio - Actividad Principal – Coca-Cola FEMSA - Materias Primas”**.

Para la División Proximidad Américas y División Proximidad Europa, las variaciones de precio de las materias primas y las interrupciones en la cadena de suministro causadas por la inflación pueden aumentar el costo de los bienes vendidos.

La inestabilidad en el panorama del comercio internacional podría afectar nuestros resultados financieros y operativos. La nueva administración de EE.UU. ha implementado ciertas políticas, incluyendo la imposición de aranceles en varios niveles de las importaciones desde varios países, incluyendo México, Canadá y China, que podría llevar a una desaceleración económica, restricciones en la cadena de suministro, volatilidad de divisas e inflación adicional, aumentando nuestros costos de operación y afectando potencialmente la demanda de nuestro productos. Las imposiciones de nuevos aranceles de importación y acciones similares de parte de EE.UU., así como aranceles de represalia por parte de México y otros países, podrían tener un impacto general en las condiciones geopolíticas y en consecuencia, afectar negativamente nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

Asimismo, los conflictos geopolíticos, incluyendo el conflicto militar en curso entre Rusia y Ucrania y las sanciones económicas impuestas en Rusia y ciertos ciudadanos y empresas rusas, han resultado y podrían continuar resultando en volatilidad en el mercado de materias primas, interrupciones en la cadena de suministro y un mayor riesgo de incidentes cibernéticos en todo el mundo. La volatilidad en los mercados de materias primas y las interrupciones en la cadena de suministro han aumentado y pueden seguir aumentando el costo de algunas de nuestras materias primas, lo que podría afectar negativamente nuestro negocio, condición financiera y resultados operativos.

La escasez de agua o la imposibilidad de mantener las concesiones existentes podría afectar adversamente al negocio, condición financiera y resultados de operación de Coca-Cola FEMSA.

El agua es un componente esencial de todos los productos de Coca-Cola FEMSA. Coca-Cola FEMSA obtiene agua de diferentes fuentes en sus territorios, incluyendo manantiales, pozos, ríos y compañías de agua municipales y estatales, ya sea mediante concesiones otorgadas por los gobiernos en varios de sus territorios (incluyendo gobiernos a nivel federal, estatal o municipal) o mediante contratos.

La gran mayoría del agua utilizada por Coca-Cola FEMSA en su producción la obtiene de empresas municipales y mediante concesiones para explotar pozos, que son generalmente otorgadas con base en estudios del agua subterránea existente y proyectada para el abastecimiento. Las concesiones actuales o contratos de Coca-Cola FEMSA para el suministro de agua podrían darse por terminados por las autoridades gubernamentales en ciertas circunstancias, y su renovación depende de múltiples factores, incluyendo el haber pagado en su totalidad todas las tarifas correspondientes, haber cumplido con las leyes y obligaciones aplicables, así como obtener la autorización de renovación por parte de las autoridades municipales o federales en materia de agua. El cambio climático está causando una elevación en las temperaturas en diversos territorios y como resultado, está exacerbando la escasez de agua y las sequías. En algunos de los Territorios de Coca-Cola FEMSA, el suministro actual de agua podría ser insuficiente para satisfacer sus necesidades futuras de producción y el abastecimiento de agua podría verse afectado por dicha escasez o cambios en la regulación gubernamental o ambiental.

No podemos asegurar que habrá suficiente agua para satisfacer las necesidades futuras de producción de Coca-Cola FEMSA o que el suministro será suficiente para satisfacer las necesidades de abastecimiento de agua de Coca-Cola FEMSA. La continua escasez de agua en las regiones donde opera Coca-Cola FEMSA podría afectar adversamente su negocio, condición financiera y resultados de operación.

Aumentos en el costo, interrupciones en la cadena de suministro o escasez de energía o combustible podrían afectar adversamente nuestro negocio y resultados de operación.

Nuestro negocio depende altamente de la energía y combustible para mantener sus operaciones de todos sus segmentos.

Un aumento en el precio, interrupciones en el suministro o la escasez de combustible o energía de otras fuentes en los países en los que tenemos operaciones, mismos que podrían ser causados por aumentos en la demanda, desastres naturales, cortes de energía, regulaciones gubernamentales, impuestos, políticas o programas gubernamentales, incluyendo programas diseñados para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero para enfrentar el cambio climático, podrían aumentar nuestros costos operativos e impactar de manera negativa nuestro negocio y resultados de operación. Cambios en la legislación en los países en los que tenemos operaciones, incluyendo reformas relacionadas con la transmisión, sanciones, distribución y otros costos, podrían provocar un aumento sustancial en nuestros costos de electricidad. Véase la **“Sección 2. La Emisora— Legislación aplicable y Situación**

Tributaria". El precio del combustible también ha incrementado en periodos recientes, no solo como resultado de la inflación y el incremento en la demanda de energía, sino también como resultado del conflicto entre Ucrania y Rusia y las sanciones económicas subsecuentes impuestas en Rusia, particularmente en Europa y pueden continuar impactándonos en el futuro.

Coca-Cola FEMSA utiliza en sus operaciones de embotellado flotillas de camiones y otros vehículos motorizados para distribuir y entregar bebidas a nuestros socios comerciales, clientes y consumidores. Adicionalmente, Coca-Cola FEMSA utiliza en gran medida electricidad, gas natural y energía de otras fuentes para operar sus plantas embotelladoras y centros de distribución. Un aumento en el precio, la interrupción del suministro o la escasez de combustible y otras fuentes de energía en los países donde opera Coca-Cola FEMSA, que pueden ser causados por un aumento de la demanda, embargos comerciales, desastres naturales, cortes de energía o regulaciones, impuestos, políticas o programas gubernamentales, incluidos los programas diseñados para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero para hacer frente al cambio climático, podrían aumentar nuestros costos de operación e impactar negativamente el negocio y los resultados de operación de Coca-Cola FEMSA.

El desempeño de los puntos de venta de las unidades de negocio de FEMSA podría verse afectado negativamente por incrementos en los precios de los servicios públicos de los que dependen las tiendas y estaciones, tales como la electricidad. El precio de la electricidad podría seguir aumentando como resultado de la inflación, escasez, cortes en el suministro, cambios en el marco regulatorio o su interpretación, o por otras razones, y dicho aumento podría afectar adversamente los resultados de operación y condición financiera de nuestro negocio.

Estamos sujetos a riesgos relacionados con pandemias y crisis de la salud pública que pueden afectar material y adversamente nuestro negocio.

Las crisis de salud pública, como las pandemias, los alimentos contaminados, las enfermedades transmitidas por los alimentos, la manipulación de los alimentos, la manipulación o la falla del suministro de agua pueden afectar negativamente nuestro negocio y la demanda de nuestros productos y servicios. No podemos predecir si habrá futuros brotes pandémicos en alguno de los mercados en los que tenemos operaciones. Una pandemia global también podría impactar nuestras entidades no consolidadas y causar volatilidad significativa en los mercados financieros, perjudicando la confianza de los inversionistas en el crecimiento de países y negocios. Además, el efecto económico de largo plazo de una pandemia global podría incluir altas tasas de inflación, interrupciones en la cadena de suministro, tipos de cambios menos favorables en varios de nuestros negocios, y una menor demanda de nuestros productos o un cambio a productos de menor margen. Estos efectos persistentes podrían verse exacerbados por pandemias adicionales o por crisis de salud.

El cambio climático y las respuestas en materia legal o regulatoria podrían tener un impacto adverso en nuestro negocio.

Recientemente ha aumentado la preocupación de que un incremento en el promedio de la temperatura global a causa de una mayor concentración de dióxido de carbono y otros gases de efecto invernadero en la atmósfera causen cambios significativos en los patrones climáticos alrededor del mundo y un aumento en la frecuencia y gravedad de los desastres naturales. Una disminución en la productividad agrícola en ciertas regiones del mundo como resultado de cambios en los patrones climáticos podría limitar la disponibilidad, o podría aumentar el costo de insumos agrícolas clave, tales como la caña de azúcar y el maíz, que son fuentes importantes de las materias primas para productos de Coca-Cola FEMSA. El aumento en la preocupación del cambio climático también puede resultar en restricciones legales adicionales diseñadas para reducir o mitigar los efectos del dióxido de carbono y otros gases de efecto invernadero en el medio ambiente. Un aumento en los costos y gastos relacionados con energía y la implementación de mayores medidas legales o requisitos regulatorios podría causar interrupciones en, o un aumento en los costos asociados con, la producción y distribución de bebidas de Coca-Cola FEMSA. Las iniciativas para contrarrestar el cambio climático pudieran estar enfocadas en desincentivar el uso de combustibles tradicionales, lo que podría afectar materialmente el negocio, condición financiera y resultados de operación de la División Combustibles.

Esperamos que aumenten los niveles de regulación, relacionados con la divulgación y de otro tipo, con respecto a cuestiones ambientales, sociales y de gobierno ("ESG") en México y otros países en los que tenemos operaciones. El 26 de junio de 2023, el Consejo de Normas Internacionales de Sostenibilidad ("ISSB") de la Fundación IFRS emitió dos normas de sostenibilidad, NIIF S1 e NIIF S2, que requieren que las entidades divulguen información sobre los riesgos y oportunidades relacionados con la sostenibilidad y el clima, respectivamente. En México, la CNBV propuso modificaciones significativas a las regulaciones nacionales de valores relacionadas con ESG, en particular a través de reformas a las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Emisoras de Valores y a Otros Participantes del Mercado de Valores, conocidas como la Circular Única de Emisoras ("CUE"). La CUE ahora requiere que las emisoras preparen un informe de sostenibilidad de acuerdo los estándares del ISSB. Las reformas de la CUE entraron en vigor el 29 de enero de 2025 y establecen un periodo de transición en el que las emisoras deben adoptar NIIF S1 y NIIF S2, a partir de sus reportes de 2026 para el año fiscal 2025. Si bien no se requerirá la certificación de un auditor externo para los reportes presentados en 2026 para el año fiscal 2025, se requerirá una certificación limitada de un auditor externo para los reportes presentados en 2027 para el año fiscal 2026 y una certificación razonable de un auditor externo para las realizadas en 2028 para el año fiscal 2027.

El cumplimiento de estas nuevas normas, o de normas o requisitos similares impuestos en otros países en los que tenemos operaciones, puede obligarnos a incurrir en costos adicionales significativos para cumplirlas, incluido implementar controles internos, procesos y procedimientos adicionales significativos en relación a temas con los que no estábamos sujetos en el pasado, e imponer mayores obligaciones de supervisión a nuestra dirección y Consejo de Administración. También podemos estar sujetos a requisitos de divulgación ESG potencialmente conflictivos en múltiples jurisdicciones. Además, muchos de nuestros proveedores, socios comerciales y otros integrantes de nuestra cadena de valor pueden estar sujetos a requisitos similares, lo que puede aumentar o crear riesgos adicionales, incluyendo riesgos que pueden ser desconocidos para nosotros. Por estas razones, el aumento de los requisitos de

divulgación ESG podría incrementar nuestros costos operativos e impactar negativamente en nuestro negocio y en los resultados de nuestras operaciones.

Adicionalmente, frecuentemente establecemos y publicamos metas y compromisos para reducir nuestra huella de carbono a través del aumento en el uso de materiales reciclados y participando en programas ambientales y de sostenibilidad, así como en iniciativas organizadas y patrocinadas por organizaciones no gubernamentales y otros grupos para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero en la industria. Si fracasamos en lograr estos objetivos debido a restricciones de acceso a, o reducción de, suministro de energía renovable, así como por no reportar de manera adecuada el progreso orientado a cumplir nuestras metas y compromisos para reducir nuestra huella de carbono, la publicidad negativa que resulte al respecto podría afectar de manera adversa las preferencias del consumidor y la demanda de nuestros productos.

Cambios en las condiciones climáticas y los desastres naturales podrían afectar adversamente nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

Las bajas o altas temperaturas, mayores lluvias, sequías y otras condiciones climáticas adversas como huracanes, desastres naturales, como terremotos, lluvias torrenciales e inundaciones en los países donde tenemos operaciones, podrían influir negativamente en los patrones de consumo, lo cual puede resultar en una reducción de ventas de nuestros productos y puntos de venta. Adicionalmente, dichas condiciones climáticas adversas y desastres naturales podrían afectar la capacidad instalada de nuestras plantas, la infraestructura vial, el personal y los activos y puntos de venta en los territorios donde tenemos operaciones. Dichos eventos, o las medidas de contención para prevenirlos o controlarlos, también podrían desencadenar aumentos en los costos, interrupción del suministro, escasez de productos o cambios en el comportamiento del consumidor, incluida una disminución en la movilidad general del consumidor, lo que afectaría nuestro negocio, situación financiera y resultados de operaciones. Si cualquiera de estos eventos se vuelve significativo en duración, severidad y frecuencia, nuestra condición financiera y resultados de operación podrían verse afectados adversamente. Los puntos de venta e instalaciones de FEMSA se han visto afectados por huracanes y otros eventos climáticos en el pasado, lo que ha resultado en un aumento de las primas de seguros, cierres temporales y pérdidas. Además, cualquiera de estos eventos podría obligarnos a aumentar nuestras inversiones de capital para volver a poner en funcionamiento nuestros activos. Véase en la ***“Sección 2, La Emisora- Descripción de los Principales Activos— Seguros”***.

Nuestra administración identificó deficiencias significativas en los controles generales de tecnología de la información relacionados con los sistemas de contabilidad financiera, informes, y de nómina.

Nuestra administración identificó deficiencias significativas en los controles generales de tecnología de la información ("ITGC", por sus siglas en inglés) relacionados con nuestros sistemas de información financiera, los sistemas de contabilidad de una subsidiaria relevante y el sistema de nómina. Como resultado de estas debilidades en ciertos sistemas internos de contabilidad, sistemas de información interna y el sistema de nómina, la administración concluyó que nuestros ITGCs no eran efectivos al 31 de diciembre de 2024. A pesar de estas debilidades materiales, no se identificaron errores materiales ni posibles declaraciones materiales erróneas en nuestros estados financieros consolidados al cierre de esa fecha.

Riesgos relacionados con México y con los otros países donde tenemos operaciones

Las condiciones económicas adversas en México podrían afectar negativamente nuestra situación financiera y nuestros resultados de operación.

Somos una empresa mexicana, y nuestras operaciones mexicanas son el territorio geográfico más importante en lo individual. Para el año finalizado el 31 de diciembre de 2024, el 64% de nuestros ingresos totales consolidados se atribuyeron a México. Durante el 2024 y 2023, el producto interno bruto o PIB, incrementó aproximadamente entre 1.3% y 3.2%, respectivamente, en términos anualizados comparados con el año anterior, según lo publicado por el INEGI. No podemos garantizar que dichas condiciones se mantendrán o continuarán incrementándose en el futuro, o no tendrán un efecto material en nuestros negocios, resultados de operación, y condición financiera, en adelante. La economía mexicana sigue estando fuertemente influenciada por la economía de EE.UU., por lo tanto, cualquier deterioro en las condiciones económicas o retrasos en la recuperación económica de EE.UU. podría complicar cualquier recuperación. En el pasado, México ha experimentado periodos prolongados de condiciones económicas debilitadas y deterioradas, mismas que han tenido un impacto negativo en nuestros resultados.

Nuestro negocio podría verse afectado significativamente por las condiciones generales de la economía mexicana o por la tasa de inflación en México, las tasas de interés en México y los tipos de cambio o controles de cambio que afecten el peso mexicano. Bajas en la tasa de crecimiento de la economía mexicana, periodos de decrecimiento y/o crecimientos en inflación o las tasas de interés podrían resultar en una baja en la demanda de los productos que ofrecemos en nuestras tiendas, menor precio real de nuestros productos, un cambio hacia productos de menor margen o una disminución de tráfico en tienda. Debido a que un gran porcentaje de nuestros costos y gastos son fijos, no podríamos reducir costos y gastos en caso de ocurrir cualquiera de esos sucesos, y nuestros márgenes de utilidad podrían sufrir como resultado.

Del mismo modo, un incremento en las tasas de interés en México podría incrementar el costo de nuestra deuda, y podrían tener un efecto adverso en nuestra posición financiera y resultados de operación. La deuda denominada en pesos mexicanos (incluyendo efectos de derivados por coberturas de tipo de cambio) representaba un 52.2% de nuestra deuda total al 31 de diciembre de 2024.

Las condiciones geopolíticas podrían afectar negativamente nuestros resultados financieros.

Las incertidumbres financieras en nuestros principales mercados y las condiciones o eventos geopolíticos inestables en ciertos mercados, incluidos disturbios civiles, actos de guerra, terrorismo o cambios gubernamentales, podrían socavar la confianza del consumidor global y reducir el poder adquisitivo de los consumidores, reduciendo así la demanda de nuestros productos.

Los conflictos geopolíticos, incluido el escalamiento de los conflictos actuales y el conflicto militar en curso que involucra a Rusia y Ucrania y las sanciones económicas resultantes impuestas a Rusia y ciertos ciudadanos y empresas rusos, también podrían causar volatilidad en los mercados de materias primas e interrupciones significativas en las cadenas de suministro en todo el mundo, lo que puede aumentar el costo de algunas de nuestras materias primas. Y por lo tanto tener un efecto adverso en nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación. Nuestra presencia en Europa a través de Valora posiciona a FEMSA más cerca del conflicto en Rusia y Ucrania y, por lo tanto, nuestras operaciones europeas pueden verse afectadas de manera más significativa.

La volatilidad en otras regiones en las que tenemos operaciones también puede afectar nuestros resultados financieros y operaciones. No podemos garantizar que expansiones futuras en otros países de mercados emergentes y en los EE.UU., sobre los cuales no tenemos control, no tendrán un efecto material adverso en nuestra condición financiera y resultados.

La volatilidad de los tipos de cambio del peso mexicano y de nuestras otras monedas locales podría afectar adversamente nuestra situación financiera y nuestros resultados de operación.

La volatilidad de los tipos de cambio del peso mexicano y de nuestras otras monedas locales incrementa el costo de una porción de materias primas que adquirimos, cuyo precio es pagado o determinado en referencia al dólar, y de nuestras obligaciones de deuda denominada en dólares, de tal modo podría tener un efecto negativo en nuestra condición financiera y resultados de operación. Una severa devaluación o depreciación del peso mexicano, que es nuestra principal moneda de operación, podría resultar en una interrupción en los mercados de tipos de cambio internacionales y podría limitar nuestra habilidad para transferir o convertir pesos mexicanos a dólares y a otras monedas con el propósito de hacer pagos programados de intereses y capital de nuestro endeudamiento y obligaciones en dólares en otras monedas. El peso mexicano es una moneda de libre circulación y, como tal, experimenta fluctuaciones de tipo de cambio en relación con el dólar a través del tiempo. Al 31 de diciembre de 2024, el peso mexicano se depreció frente al dólar por aproximadamente 23.4% en comparación con 2023. Al 31 de diciembre de 2023 y 2022 el peso mexicano se apreció frente al dólar por aproximadamente 13.3% y 5.0%, respectivamente, en comparación con el año anterior. Al 18 de abril de 2025, el peso mexicano experimentó una apreciación de aproximadamente 5.46% frente al dólar en comparación al 31 de diciembre de 2024.

Aun cuando el gobierno mexicano no limita actualmente, y desde 1982 no ha limitado el derecho o habilidad de personas mexicanas o extranjeras o entidades a convertir pesos mexicanos en dólares o transferir otras monedas fuera de México, el gobierno mexicano podría imponer políticas restrictivas en el tipo de cambio en el futuro como lo ha hecho en ocasiones anteriores. Las fluctuaciones monetarias podrían tener un efecto adverso en nuestra posición financiera, resultados de operación y los flujos de caja en ejercicios futuros.

Quando los mercados financieros son volátiles, como lo han sido recientemente, nuestros resultados podrían verse sustancialmente afectados por variaciones en los tipos de cambio, los precios de los insumos y en menor medida en las tasas de interés. Estos efectos incluyen ganancias y pérdidas cambiarias en activos y pasivos denominados en dólares, pérdidas o ganancias por valuación de instrumentos financieros, precio en insumos, así como cambios en ingresos y gastos por intereses. Estos efectos pueden ser mucho más volátiles que nuestro desempeño operativo y nuestra generación de flujo operativo. Véase la “**Sección 2. La Emisora – Descripción del Negocio – Actividad Principal**”.

La devaluación de las monedas locales frente al dólar estadounidense puede aumentar nuestros costos de operación para Coca-Cola FEMSA y otras unidades de negocio de FEMSA, y la depreciación de las monedas locales frente al peso mexicano puede afectar negativamente la conversión de nuestros resultados de Coca-Cola FEMSA y FEMSA. La futura devaluación de la moneda o la imposición de controles de cambio en México o en cualquiera de los países en donde tenemos operaciones, tendría un efecto adverso en su posición financiera y resultados.

En términos más generales, futuras devaluaciones de la moneda o la imposición de controles de cambio en cualquiera de los países donde tenemos operaciones pueden aumentar nuestros costos, lo que podría tener un efecto adverso en nuestros resultados de operación y condición financiera. Véase la “**Sección 3. Información Financiera - Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital - Revelaciones Cualitativas y Cuantitativas Sobre Riesgo de Mercado**”.

Eventos políticos, sociales y de seguridad y condiciones en México y otros países en los que tenemos operaciones podrían afectar considerablemente nuestras operaciones.

Eventos políticos en México podrían afectar significativamente nuestras operaciones. No podemos predecir si un cambio potencial en el gobierno de México o sus políticas económicas pudieran afectar adversamente las condiciones económicas de México o los sectores en los que tenemos operaciones. El Presidente de México y el Congreso, ejercen una influencia significativa en las políticas económicas y en las acciones de gobierno relacionadas con la economía mexicana, y la actual administración federal podría implementar cambios sustanciales en las leyes, políticas y regulaciones en México, incluyendo reformas a la Constitución, las cuales podrían afectar negativamente nuestras condiciones de negocio, resultados de operación y condición financiera. En respuesta a estas

acciones, miembros de la oposición podrían reaccionar con protestas, motines o saqueos que podrían afectar negativamente nuestras operaciones.

El 2 de junio de 2024, se llevaron a cabo las elecciones presidenciales, estatales y municipales en México, mismas que fueron una de las elecciones más grandes en la historia del país dado al número de cargos que se encontraban en contienda. Desde 1 de octubre de 2024, Claudia Sheinbaum ganó la elección presidencial y reemplazó a Andrés Manuel López Obrador como Presidente de México, ambos del partido político Morena, para estar en el cargo por un periodo de seis años. A la fecha de este reporte anual, el partido político de Morena junto con sus partidos políticos aliados, cuentan con una mayoría absoluta en ambas cámaras legislativas, así como una alta influencia en numerosas legislaturas locales.

Las recientes reformas constitucionales y legales en México, particularmente las que impactan en los marcos normativos y en las entidades públicas, podrían introducir cambios significativos o generar incertidumbre que pudieran afectar en nuestras operaciones. Dichas reformas pueden afectar nuestra habilidad para conducir negocios, solicitar revisión judicial, alterar los requerimientos de cumplimiento o crear costos o riesgos operativos adicionales, particularmente en sectores sujetos a la supervisión gubernamental. El primero de junio de 2025, se llevará a cabo la primera elección de jueces federales para elegir a todos los jueces federales, magistrados y ministros, creando un nuevo tribunal judicial con la facultad de supervisar y sancionar a los jueces, asumiendo las funciones del actual Consejo de la Judicatura Federal. Además, como parte de la implementación de una reforma constitucional, en 2025, se han reestructurado diversas autoridades reguladoras en diferentes sectores. Múltiples autoridades han sido reemplazadas o redefinidas a la COFECE, la cuál será reemplazada por un nuevo órgano administrativo y las responsabilidades que previamente ejercía la CRE, ahora estarán bajo la jurisdicción de la nueva Comisión Nacional de Energía. No podemos asegurar que los acontecimientos políticos en México, como cambios en leyes, políticas públicas o reglamentos, reformas judiciales, reformas regulatorias, desacuerdos políticos o disturbios civiles, sobre los cuales no tenemos control alguno, no podrían tener un efecto adverso en nuestro negocio, resultados de operación y condición financiera.

Además, en varios de los países en los que tenemos operaciones, como Argentina, Chile, Ecuador, Panamá, México, Brasil y Uruguay, se celebraron elecciones presidenciales, estatales y/o legislativas en 2024 o está previsto que se celebren en 2025. Estos países se enfrentan o pueden enfrentarse a cambios de gobierno, lo que podría potencialmente traer riesgos asociados a cambios en el liderazgo político y cambios en las políticas públicas. La incertidumbre en torno a la agenda de la nueva administración, las reformas normativas y las políticas económicas podría afectar nuestras operaciones y nuestros resultados financieros.

México ha experimentado periodos de creciente actividad criminal, y particularmente en la tasa de homicidios, principalmente relacionada con el crimen organizado. Esto representa un riesgo para nuestros negocios y pudiera impactar negativamente la continuidad del mismo. Un incremento en la tasa de criminalidad podría afectar negativamente nuestras ventas y el tráfico de clientes, aumentar nuestros gastos en seguridad, afectar nuestro horario de atención y resultar en una mayor rotación de personal o daño a la percepción de nuestras marcas. Adicionalmente, esta situación podría tener un impacto adverso en nuestros negocios y resultados financieros ya que los hábitos y patrones de consumo se ajustan de acuerdo con la percepción y riesgos de seguridad reales, mientras las personas se abstienen de salir y gradualmente cambian sus hábitos de consumo en el establecimiento, a consumo fuera del establecimiento, al comprar comida y bebidas en algunas ocasiones.

Otros países en los que tenemos operaciones también han experimentado periodos de creciente actividad criminal y otros incidentes de seguridad. No podemos asegurarle que los acontecimientos políticos o sociales en los países en donde tenemos operaciones o en cualquier otro lugar, como la elección de nuevas administraciones, los cambios en las leyes, las políticas públicas, desacuerdos políticos, los disturbios civiles y el aumento de la violencia y la percepción de dicho aumento, sobre los que no tenemos control, no tendrán un efecto adverso correspondiente en los mercados locales o mundiales o en nuestro negocio, situación financiera y resultados de las operaciones.

Las condiciones económicas o políticas adversas en EE.UU., u otros acontecimientos relacionados, podrían tener un efecto adverso en la economía mexicana. Aunque las condiciones económicas en otros países con mercados emergentes y en EE.UU. pueden diferir significativamente de las condiciones económicas en México, las reacciones de los inversionistas ante los acontecimientos en otros países pueden tener un efecto adverso en el valor de mercado de los instrumentos públicos de emisoras mexicanas, la moneda mexicana o los activos mexicanos. No puede garantizarse que los acontecimientos futuros en otros países con mercados emergentes y en EE.UU., sobre los que no tenemos control, no tendrán un efecto adverso significativo en nuestra situación financiera y resultados.

En noviembre 2024, se llevaron a cabo las elecciones presidenciales en EE.UU. que dieron lugar a un cambio en el liderazgo de la nación. No puede garantizar si se adoptarán nuevas leyes o regulaciones, en qué medida lo harán, ni cuál será el impacto de dichas medidas, o de cualquier otra adoptada por la nueva administración de EE.UU. y otros gobiernos, en nuestras operaciones.

Las condiciones económicas en México y en otros países en los que tenemos operaciones y obtenemos capital podrían afectar adversamente nuestros resultados.

Los mercados en donde tenemos operaciones son altamente sensibles a condiciones económicas, ya que una caída en el poder adquisitivo de los consumidores es frecuentemente una consecuencia de una desaceleración económica que, a su vez, resulta en una caída generalizada en el consumo de categorías de productos principales. Durante periodos de desaceleración económica, nuestros puntos de venta podrían experimentar una caída en el tráfico-mismas tiendas y en el ticket promedio por cliente, lo que derivaría en una caída en el desempeño de nuestro negocio. Véase la ***“Sección 3. Información Financiera – Comentarios y Análisis de la***

Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora – Perspectiva General de Acontecimientos, Tendencias e Incertidumbres”.

Muchos países, incluyendo México, han experimentado condiciones económicas, significativamente volátiles en años recientes, y esto podría seguir ocurriendo en el futuro. La inestabilidad global ha sido causada por diversos factores, incluyendo fluctuaciones substanciales en el crecimiento económico, altos niveles de inflación, movimientos en los tipos de cambio, cambios en las políticas y regulaciones económicas y fiscales, así como inestabilidad política, social y económica en general. No podemos asegurar que dichas condiciones no regresarán, o tendrán un efecto material adverso en nuestra condición financiera y resultados de operación.

La economía mexicana, el peso mexicano y la capitalización de mercado de los instrumentos emitidos por emisoras mexicanas pudieran verse afectados en distintos niveles por las condiciones económicas y de mercado en otras economías emergentes y en EE.UU. En particular, las condiciones económicas en México están históricamente relacionadas con las condiciones económicas en los EE.UU., parcialmente como resultado del TMEC, el cual entró en vigor el 1 de julio de 2020. Una renegociación del TMEC, que ocurrirá a más tardar en la fecha límite de la revisión obligatoria en julio 2026, o incluso antes, así como otros eventos relacionados, podrían afectar negativamente la economía mexicana. Cualquier evento adverso que afecte la relación en cualquiera de los países en los que tenemos operaciones y en EE.UU., incluyendo cambios o la terminación de cualquier acuerdo de libre comercio, puede tener un efecto adverso significativo en la economía de dichos países.

Condiciones económicas adversas en los EE.UU. u otros eventos relacionados podrían tener efectos adversos en la economía de México. Aunque las condiciones económicas en otras economías emergentes y en EE.UU. pudieran ser significativamente distintas a las condiciones económicas en México, las reacciones de los inversionistas a sucesos en otros países podrían tener un efecto adverso en el peso mexicano y la capitalización de mercado de los instrumentos públicos o en los activos de las emisoras mexicanas.

Riesgos Relacionados con Nuestros Principales Accionistas y Nuestra Estructura de Capital

La mayoría de nuestras acciones con derecho a voto están en manos del Fideicomiso de Voto, el cual controla efectivamente la administración de nuestra Compañía, así como los intereses de la misma, los cuales podrían diferir con los intereses de otros accionistas.

Al 11 de abril de 2025, el Fideicomiso de Voto era propietario del 39.90% de nuestro capital social y del 75.75% de nuestras acciones con derecho de voto, que consiste en Acciones de Serie B. Por consiguiente, el Fideicomiso de Voto tiene el poder de elegir la mayoría de los miembros de nuestro Consejo de Administración y de desempeñar un papel significativo o de control sobre el resultado de prácticamente todos los asuntos que debe decidir nuestro Consejo de Administración o nuestros accionistas. Los intereses del Fideicomiso de Voto pueden diferir de los intereses de otros de nuestros accionistas. Véase la “***Sección 4. Administración – Administradores y Accionistas– Principales Accionistas***” y la “***Sección 4. Administración – Estatutos Sociales y Otros Convenios – Estatutos Sociales – Derechos de Voto y Ciertos Derechos de las Minorías***”.

Los tenedores de Acciones de las Series D-B y D-L tienen derechos de voto limitados.

Los tenedores de Acciones de las Series D-B y D-L tienen derechos de voto limitados y solo pueden votar sobre temas específicos, tales como ciertos cambios en nuestra estructura corporativa, disolución o liquidación de la compañía, fusión con una compañía con distinto propósito corporativo, fusión en carácter de fusionada, un cambio de nacionalidad, la cancelación del registro de las Acciones de las Series D-B y D-L y algún otro asunto que de acuerdo a la LMV expresamente requiera aprobación de los tenedores de estas series. En consecuencia, a estos derechos de voto limitados, los tenedores de las Acciones de las Series D-B- y D-L no podrán influir en nuestro negocio u operaciones. Véase la “***Sección 4. Administración – Administradores y Accionistas– Principales Accionistas***” y la “***Sección 4. Administración – Estatutos Sociales y Otros Convenios – Estatutos Sociales – Derechos de Voto y Ciertos Derechos de las Minorías***”.

Es posible que los tenedores de ADSs no puedan votar en nuestras asambleas de accionistas.

Nuestras acciones se cotizan en NYSE, en forma de ADSs. No podemos garantizar que los tenedores de nuestras acciones en la forma de ADSs reciban notificaciones sobre las asambleas de accionistas de parte de nuestro depositario de ADS con suficiente anticipación, para permitirles entregar a tiempo sus instrucciones de voto al depositario de ADS. Si dichas instrucciones no son recibidas respecto a las acciones subyacentes de los ADSs, el depositario de ADS, sujeto a ciertas limitaciones, otorgará un poder a una persona designada por nosotros con respecto a estas acciones. Si este poder no es otorgado, el depositario de ADS votará de acuerdo con las instrucciones de voto recibidas por la mayoría de las acciones de cada clase.

Es posible que los tenedores de Unidades BD en los EE.UU. y los tenedores de ADSs no puedan participar de ninguna oferta futura de derechos preferenciales y por lo tanto podrán estar sujetos a la dilución de su participación accionaria.

Bajo las leyes mexicanas, si nosotros emitimos nuevas acciones por efectivo como parte de un aumento de capital, exceptuando una oferta pública de nuevas acciones o acciones en tesorería, generalmente nuestros accionistas tienen el derecho de preferencia de compra de suficientes de acciones para mantener su porcentaje de propiedad existente. Los derechos de compra de acciones en estas circunstancias se conocen como derechos de preferencia. Por ley, es posible que no se nos permita ofrecer derechos de preferencia en aumentos de capital futuros a los tenedores de acciones de la Compañía o de ADSs en los EE.UU., a menos que (1) presentemos una declaración de registro ante la SEC con respecto a la emisión futura de acciones, o (2) el ofrecimiento califique para

una exención de los requisitos de registro de la Ley de Valores de los EE.UU. de 1933 (*U.S. Securities Act of 1933*). En el momento de cualquier aumento de capital futuro, evaluaremos los costos y obligaciones potenciales asociados con la presentación de una declaración de registro ante la SEC, así como los beneficios de los derechos preferenciales para los tenedores de nuestras acciones en la forma de ADSs en los EE.UU. y cualesquiera otros factores que consideremos importantes para decidir si presentar o no una declaración de registro.

Podríamos decidir no registrar alguna emisión de acciones ante la SEC que permitiera a los tenedores de nuestras acciones o de ADSs que se encuentren en los EE.UU., ejercer su derecho de preferencia. Además, conforme a la ley mexicana vigente, los derechos de preferencia no pueden ser vendidos por parte del depositario de ADSs y los fondos producto de dicha venta no pueden ser distribuidos a los tenedores de nuestras acciones en la forma de ADSs. Como resultado de eso, el interés accionario de los tenedores de nuestras acciones en la forma de ADSs se diluiría de forma proporcional. Véase **“Sección 4. Administración – Estatutos Sociales y Otros Convenios”**.

Las protecciones que se ofrecen a los accionistas minoritarios en México difieren de las que se ofrecen a los accionistas minoritarios en los EE.UU..

En virtud de las leyes mexicanas, las protecciones que se ofrecen a los accionistas minoritarios difieren, y pueden ser menores, de las que se ofrecen a los accionistas minoritarios en los EE.UU. Las leyes mexicanas no prevén acciones en favor de los accionistas en relación con violaciones a los deberes fiduciarios. No existe un procedimiento para litigios colectivos como en los EE.UU. y son diferentes los requisitos de procedimiento para entablar litigios de accionistas en contra de los consejeros para beneficio de las compañías. Por lo tanto, podría resultarles más complicado a los accionistas minoritarios, ejercer sus derechos ante nosotros, nuestros consejeros o accionistas controladores que lo que les resultaría a los accionistas minoritarios de una empresa estadounidense.

Los inversionistas podrían experimentar dificultades para exigirnos responsabilidad civil a nosotros o a nuestros consejeros, directivos o personas de control.

FEMSA está constituida bajo las leyes de México, y la mayoría de los consejeros, directivos y personas de control residen fuera de los EE.UU. Además, casi todo o una parte sustancial de nuestros activos y los activos de nuestras subsidiarias se encuentran ubicados fuera de los EE.UU. En consecuencia, podría resultarles difícil a los inversionistas efectuar notificaciones de proceso dentro de los EE.UU. a dichas personas o exigir el cumplimiento de sentencias en su contra, incluyendo toda acción basada en responsabilidades civiles en virtud de las leyes federales en materia de valores de los EE.UU. Existen dudas respecto de la exigibilidad del cumplimiento de las obligaciones de dichas personas en México, ya sea en acciones originales o en acciones para exigir el cumplimiento de sentencias dictadas por tribunales estadounidenses, basado únicamente en las leyes federales en materia de valores de los EE.UU.

La falta de pago o la imposibilidad de nuestras subsidiarias de pagarnos los dividendos u otras distribuciones podrán tener un efecto negativo y afectar nuestra capacidad de pago de dividendos a los tenedores de ADSs.

Somos una compañía tenedora de acciones. Por lo tanto, nuestro flujo de efectivo proviene principalmente de los dividendos, intereses y otras distribuciones que nuestras subsidiarias nos hacen. En la actualidad, nuestras subsidiarias no tienen obligaciones contractuales que les exijan pagarnos dividendos. Adicionalmente, las deudas y otras obligaciones contractuales de nuestras subsidiarias podrían imponer en un futuro restricciones en la capacidad de pago de dividendos u otros pagos hacia nosotros, lo que a su vez podrá afectar adversamente nuestra capacidad de pago de dividendos a los accionistas y la capacidad de cumplir con nuestras obligaciones. Al 24 de abril de 2025 no teníamos restricción alguna en nuestra capacidad para pagar dividendos.

D. Otros Valores

Las Unidades BD cotizan en forma de ADRs en NYSE bajo la clave de cotización FMX. Además, la compañía cuenta con otros valores inscritos en el RNV mencionados en la portada del presente reporte anual.

Respecto a nuestras obligaciones de reportar, presentamos reportes financieros trimestrales y anuales, así como información corporativa y eventos relevantes a las autoridades regulatorias de México y de los EE.UU. en forma simultánea y con la periodicidad establecida en la legislación aplicable. Durante los últimos tres ejercicios sociales, hemos presentado en forma completa y oportuna reportes sobre eventos relevantes, así como demás información financiera y jurídica que estamos obligados a presentar de forma periódica de acuerdo con las leyes aplicables en México y los EE.UU. Asimismo, estamos obligados a presentar a The Bank of New York Mellon en su calidad de representante común de los tenedores, cierta información como reportes anuales, y cualquier reporte o información que se requiera presentar ante la Comisión del Mercado de Valores de Estados Unidos de América (*U.S. Securities and Exchange Commission*), incluyendo nuestro reporte anual bajo la Forma 20-F y reportes bajo Forma 6-K.

E. Cambios Significativos a los Derechos de Valores Inscritos en el Registro

El 15 de noviembre de 2022 emitimos los Certificados Bursátiles FEMSA 22L y FEMSA 22-2L. Los Certificados Bursátiles son quirografarios y no cuentan con aval o garantía alguna.

F. Destino de Fondos, en su caso

Los recursos netos obtenidos de la colocación de los Certificados Bursátiles FEMSA 22L y FEMSA 22-2L fueron destinados en su totalidad para usos corporativos generales.

G. Documentos de Carácter Público

La documentación presentada por la Compañía a la CNBV podrá ser consultada en la BMV, en sus oficinas o en su página de Internet en la dirección www.bmv.com.mx. Copias de dicha documentación podrá obtenerse a petición de cualquier inversionista, mediante una solicitud al Departamento de Relación con Inversionistas de la Compañía, en sus oficinas ubicadas en General Anaya No. 601 Pte., Col. Bella Vista, Monterrey, N.L. 64410, México, al correo electrónico investor@femsa.com.mx o al teléfono (81) 8328-6167, a la atención del Arq. Juan Fonseca Serratos. Asimismo, cierta información presentada por la Compañía a la CNBV y a la BMV e información relacionada con la Compañía puede ser consultada en su página de Internet en la dirección <https://femsa.gcs-web.com/es/>

2. LA EMISORA

A. Historia y Desarrollo de la Emisora

Nuestra Compañía se constituyó de conformidad con las leyes de México el 30 de mayo de 1936 con una duración de 99 años que puede ser prorrogada indefinidamente por resolución de nuestros accionistas. Estamos organizados como una sociedad anónima bursátil de capital variable bajo las leyes de México. La denominación de la compañía es Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V., y en el ámbito comercial frecuentemente nos referimos a ella como FEMSA. Nuestra sede principal se encuentra ubicada en General Anaya No. 601 Pte., Colonia Bella Vista, Monterrey, Nuevo León 64410, México. Nuestro número de teléfono en esta ubicación es (+52-81) 8328-6000. Véase “**Sección 1. Información General – Documentos de Carácter Público**”.

Todos los documentos que presentemos electrónicamente están a disposición del público a través de Internet en nuestro sitio web www.femsa.com. Este URL sólo pretende ser una referencia textual inactiva. No pretende ser un hipervínculo activo a nuestro sitio web. La información de nuestro sitio web a la que pueda accederse a través de un hipervínculo resultante de esta URL no está ni se considerará incorporada al presente reporte anual. La SEC mantiene un sitio en Internet que contiene reportes y otra información relativa a los emisores que se presentan electrónicamente ante la SEC en www.sec.gov.

FEMSA tiene su origen en el establecimiento de la primera cervecería mexicana, Cervecería Cuauhtémoc, S.A. (“Cervecería Cuauhtémoc”), la cual se estableció en 1890. Los descendientes de ciertos fundadores de Cervecería Cuauhtémoc, participan en el fideicomiso de voto que controla la administración de nuestra Compañía.

Los siguientes párrafos describen ciertas transacciones y acontecimientos relevantes de FEMSA en los últimos 3 años.

En enero de 2022, Coca-Cola FEMSA a través de su subsidiaria brasileña adquirió CVI, un embotellador brasileño de productos de la marca Coca-Cola con operaciones en el estado de Rio Grande do Sul en Brasil.

En febrero de 2022, cerramos una transacción que iniciamos en octubre de 2020, a través de la cual FEMSA Comercio, S.A. de C.V. (“FEMSA Comercio”) adquirió de SMU, S.A., un minorista chileno, la cadena de tiendas OK Market, con 134 ubicaciones, con base en información interna de nuestros principales competidores.

En octubre de 2022, adquirimos una participación de control en Valora, una empresa pública europea líder en el mercado de tiendas de conveniencia y servicio de comida (*foodvenience*), a través de una oferta pública de adquisición lanzada en julio de 2022. En marzo 2023, adquirimos la participación minoritaria restante.

En febrero de 2023, anunciamos la estrategia *FEMSA Forward*, que fue el resultado de una profunda revisión estratégica de nuestra plataforma de negocios, incluyendo la definición de planes de largo plazo para cada unidad de negocio, así como el análisis de la estructura corporativa y de capital de FEMSA. Congruentes con esta visión, hemos determinado que la mejor manera de maximizar la creación de valor a largo plazo es enfocarnos en nuestras principales verticales de negocio con la mayor relevancia estratégica, potencial de crecimiento y fortalezas financieras y competitivas: nuestro negocio de *retail*, Coca-Cola FEMSA, y nuestro negocio de soluciones digitales.

En marzo de 2023, adquirimos el 85.18% restantes de las acciones de Net Pay, S.A.P.I. de C.V., un agregador de pagos que ofrece distintos servicios y soluciones de pago a las micro, pequeñas y medianas empresas en México.

En febrero de 2023, completamos una venta de interés económico en Heineken por un monto aproximado de €3.2 billones de euros y completamos una oferta de bonos no garantizados canjeables por un importe principal de €500 millones de euros a través de una de nuestras subsidiarias, canjeables en acciones ordinarias emitidas de Heineken Holding, N.V. Como resultado de esta transacción, los consejeros nombrados por FEMSA renunciaron del consejo de administración de Heineken, y, por tanto, perdimos influencia significativa sobre Heineken. En mayo de 2023, completamos una venta adicional de intereses económico en Heineken por un importe aproximado de €3.3 billones de euros. Tras la realización de estas transacciones, redujimos nuestra participación económica combinada en Heineken del 14.76% al 0.91%.

En junio de 2023, finalizamos de manera exitosa la desinversión de nuestra participación en Jetro Restaurant Depot. Como resultado de esta transacción, recibimos una compensación total en efectivo de \$1.4 billones de dólares, de los cuales aproximadamente \$467 millones de dólares fueron recibidos en junio de 2023, el balance remanente de \$945 millones de dólares fue recibido en julio 2024.

En octubre de 2023, creamos una nueva plataforma dentro de los sectores de cuidado de instalaciones, productos desechables para servicios de alimentación y distribución de envases en Estados Unidos, fusionando Envoy Solutions, LLC ("Envoy Solutions") con IFS Topco, LLC ("Brady Plus") en una combinación altamente complementaria, posicionada para servir y aportar valor a sus clientes y proveedores de forma eficaz y eficiente en todo el país. Tras la finalización de esta transacción, recibimos aproximadamente \$1,500 millones de dólares en efectivo y conservamos una participación económica del 37.08% en la entidad combinada.

En agosto de 2024, celebramos un acuerdo definitivo con Delek US Holdings, Inc. ("Delek") para adquirir su operación de *retail*, que incluye 249 tiendas de conveniencia ubicadas principalmente en Texas, en los EE.UU., por un monto total de \$385 millones de dólares, neto de caja y deuda, incluyendo la adquisición de inventarios. En octubre de 2024, cerramos exitosamente dicha adquisición. Esta adquisición representó un hito importante para FEMSA, ya que expandió estratégicamente su presencia en el mercado *retail* de los EE.UU."

En septiembre de 2024, adquirimos de Grupo Conektame, S.A. de C.V. ("Conekta") su negocio de efectivo, el cual respalda nuestros servicios de OXXO Pay ("Negocio de Efectivo de Conekta"). Para Spin, esta adquisición implicó la integración de diversos elementos tecnológicos y operativos de Conekta que apoyaban OXXO Pay, una solución digital que permite a los negocios incrementar sus ventas al aceptar pagos en efectivo en tiendas OXXO por productos y servicios vendidos en línea.

En octubre de 2024, llegamos a un acuerdo definitivo con Grupo Traxión, S.A.B. de C.V. ("Traxión"), una empresa líder en transporte y logística basada en México, para desinvertir nuestras operaciones de gestión de transporte en México, así como nuestras operaciones de soluciones logísticas en México, Brasil y Colombia, que operan como Solistica (la "Transacción de Logística de Solistica"), la cual no incluye las operaciones de LTL (*less-than-truckload*) en Brasil. La contraprestación total para esta transacción se espera que sea de aproximadamente Ps. 4,060 millones, neto de caja y deuda. La venta está sujeta a aprobaciones regulatorias y otras condiciones habituales y se espera que cierre en los siguientes meses.

En noviembre de 2024, concluyó la desinversión de nuestras operaciones de equipos de refrigeración y servicio de alimentos, Imbera y Torrey, a Mill Point Capital LLC ("Mill Point"), una firma de capital privado con sede en EE.UU., por un monto total de aproximadamente Ps. 8,000 millones de pesos, neto de caja y deuda.

Acontecimientos Recientes

En enero de 2025, completamos la desinversión de nuestras operaciones de soluciones plásticas ("PTM") a AMMI, un conglomerado diversificado líder enfocada en la producción de maíz no transgénico y empaques de plástico sostenibles, filial de Milenio Capital. La transacción fue por un monto total de \$3,165 millones de pesos, neto de caja y deuda.

En febrero de 2025, anunciamos nuestros planes para llevar a cabo la sucesión de José Antonio Fernández Carbajal, quien actualmente funge como director general ("CEO") interino. Desde finales de 2024, el Comité de Prácticas Societarias y Nominaciones de nuestro consejo de administración ("Consejo de Administración") ha estado trabajando diligentemente en el diseño y desarrollo de las acciones requeridas para este importante proceso.

En 15 de marzo de 2024, contratamos un instrumento de derivados en la forma de un contrato de recompra acelerada de acciones ("ASR") (el "Contrato de ASR") con una institución financiera de los EE.UU. para recomprar algunas de nuestras acciones mediante la adquisición de ADSs. Según los términos del Contrato de ASR, acordamos recomprar a dicha institución financiera un importe total de \$400 millones de dólares de nuestros ADSs. El 19 de marzo de 2024, fue la entrega inicial de aproximadamente el 20% de los ADSs objeto del Contrato de ASR, y el 28 de marzo de 2024 recibimos la entrega final de las acciones recompradas bajo el Contrato de ASR. Recompramos aproximadamente un total de 3.2 millones de ADSs bajo el Contrato de ASR, a un precio ponderado de \$123.27 dólares por ADS, para un total de \$400 millones de dólares.

El 10 de junio de 2024, contratamos un instrumento de derivados en la forma de un contrato de recompra acelerada de acciones ("ASR") (el "Contrato de ASR de Junio") con una institución financiera de los EE.UU. para recomprar algunas de nuestras acciones mediante la adquisición de ADSs. Según los términos del Contrato de ASR de Junio, acordamos recomprar a dicha institución financiera un importe total de hasta \$600 millones de dólares de nuestros ADSs. El 18 de julio de 2024, recibimos una entrega inicial de aproximadamente el 20% de los ADSs objeto del Contrato de ASR de Junio, y el 4 de septiembre de 2024 fue la entrega final de las acciones recompradas bajo el Contrato de ASR de Junio. Recompramos aproximadamente un total de 5.4 millones

de ADSs bajo el Contrato de ASR de Junio, a un precio ponderado de \$110.45 dólares por ADS, para un total de \$600 millones de dólares.

El 11 de abril de 2025 nuestros accionistas autorizaron la recompra por hasta Ps. 34,000 millones de nuestras acciones ordinarias durante el año fiscal de 2025, monto que no excede el monto total de nuestros ingresos netos, incluidas las ganancias retenidas a dicha fecha.

B. Descripción del Negocio

i. Actividad Principal

Somos una compañía líder que participa en los siguientes negocios:

- En la industria de bebidas a través de Coca-Cola FEMSA, el embotellador más grande de productos de la marca *Coca-Cola* en el mundo por volumen de ventas, con base en registros públicos disponibles e información de los principales competidores de Coca-Cola FEMSA.
- En la industria del *retail* a través de las siguientes divisiones: (1) División Proximidad Américas, operando OXXO; una cadena de tiendas de formato pequeño en México, Latinoamérica y EE.UU.; (2) División Proximidad Europa, un operador de formato pequeño de cadenas de conveniencia y *foodvenience* en Europa operado por Valora, (3) la División Combustibles, operando la cadena de estaciones de servicio OXXO Gas, y (4) la División Salud, que incluye centros de servicios farmacéuticos y operaciones relacionadas.
- En Spin, aprovechando las ventajas competitivas y la sólida posición de mercado de nuestros negocios para construir soluciones digitales innovadoras en la industria de servicios financieros para atender las necesidades financieras de nuestros clientes y socios comerciales, con una propuesta de valor eficiente e integral. Adicionalmente, estamos desarrollando y creciendo iniciativas de lealtad habilitadas digitalmente apalancadas en asociaciones estratégicas y nuestros negocios. En Noviembre 2024, Digital@Femsa, anunció su rediseño de marca a Spin, un nombre que refleja la cultura y el dinamismo de esta división que está trabajando para crear un ecosistema que conecta consumidores y negocios con soluciones simples, ágiles y accesibles. Adicionalmente, estamos desarrollando y haciendo crecer iniciativas de fidelización digitales, apalancadas en alianzas estratégicas y nuestros negocios, y actualmente estamos evaluando diferentes alternativas para ampliar el alcance de nuestros servicios financieros.
- Para información acerca de nuestros negocios clasificados como activos disponibles para venta, véase la **“Sección 3. Información Financiera – Información Financiera Seleccionada”**.

COCA-COLA FEMSA

Coca-Cola FEMSA es líder en el mercado de bebidas en la mayoría de los países en los que opera, siendo el embotellador más grande de productos de la marca Coca-Cola en el mundo en términos de volumen de ventas, lo anterior con base en los registros públicos de sus competidores en dichos países. Durante el 2024 representaron aproximadamente el 12.5% del volumen del sistema Coca-Cola en el mundo. Produce y distribuye bebidas de la marca Coca-Cola, ofreciendo un amplio portafolio de marcas a cerca de 276 millones de consumidores cada día. Con más de 93,000 empleados, comercializa y vende aproximadamente 4.2 miles de millones de cajas unidad al año a través de aproximadamente de 2.2 millones de puntos de venta. Coca-Cola FEMSA opera 56 plantas embotelladoras y 256 centros de distribución. Está comprometida con generar valor económico, social y ambiental para todos sus grupos de interés en toda la cadena de valor. Coca-Cola FEMSA es miembro de varios índices de sostenibilidad, incluyendo el MILA Pacific Alliance Sustainability Index de Dow Jones y FTSE4Good Emerging Index.

Coca-Cola FEMSA opera en territorios de los siguientes países:

- México – una parte importante del centro de México, el sureste y noreste de México.
- Guatemala
- Nicaragua
- Costa Rica
- Panamá
- Colombia – la mayor parte del país.
- Brasil – una gran parte de los estados de São Paulo y Minas Gerais, los estados de Paraná, Santa Catarina y Mato Grosso do Sul y Rio Grande do Sul y parte de los estados de Rio de Janeiro y Goiás.

- Argentina – Buenos Aires y la zona metropolitana.
- Uruguay

Coca-Cola FEMSA también opera en Venezuela a través de su inversión en Coca-Cola FEMSA de Venezuela S.A., o KOF Venezuela.

Coca-Cola FEMSA se constituyó el 30 de octubre de 1991 como una sociedad anónima de capital variable de conformidad con las leyes mexicanas, con una duración de 99 años. Por modificaciones a la Ley del Mercado de Valores, Coca-Cola FEMSA se convirtió en una sociedad anónima bursátil de capital variable el 5 de diciembre de 2006. Su denominación social actual es Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. sus principales oficinas corporativas están ubicadas en Calle Mario Pani No. 100, Colonia Santa Fe Cuajimalpa, Delegación Cuajimalpa de Morelos, 05348, Ciudad de México, México. El número telefónico en estas oficinas es (52-55) 1519-5000 y su página de Internet es www.coca-colafemsa.com.

A continuación, se muestra un resumen de las operaciones de Coca-Cola FEMSA por segmento reportado durante 2024.

Operaciones por Segmento Reportado - Resumen por el año terminado el 31 de diciembre de 2024

	Ingresos		Utilidad Bruta	
	(en millones de pesos mexicanos)			
México y Centroamérica ⁽¹⁾	Ps. 166,996	59.7 %	Ps . 80,782	62.8 %
Sudamérica ⁽²⁾	112,797	40.3 %	47,954	37.2 %
Consolidado	279,793	100.0 %	128,736	100.0 %

(1) Incluye México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.

(2) Incluye Colombia, Brasil, Argentina y Uruguay.

Capital Social

A la fecha de este reporte anual, (1) FEMSA era dueño indirectamente de acciones Serie A equivalentes a un 47.2% del capital social de Coca-Cola FEMSA (56.0% del capital social de Coca-Cola FEMSA con pleno derecho de voto) y (2) TCCC era dueño indirectamente de acciones Serie D equivalentes a un 27.8% del capital social de Coca-Cola FEMSA (32.9% del capital social de Coca-Cola FEMSA con plenos derecho de voto). Las acciones Serie L con derechos de voto limitados constituyen el 15.6% del capital social de Coca-Cola FEMSA y las acciones Serie B constituyen el 9.4% restante de capital social de Coca-Cola EFMSA (el 11.1% remanente del capital social de Coca-Cola FEMSA con pleno derecho de voto).



*Las acciones Serie B y Serie L están listadas y cotizan en forma de Unidades Vinculadas. Las Unidades Vinculadas cotizan en la BMV bajo la clave de pizarra “KOF UBL” (cada Unidad Vinculada ampara 3 acciones Series B y 5 Acciones Serie L) y en forma de ADSs en NYSE bajo la clave de pizarra “KOF” (Cada ADS representa 10 unidades vinculadas).

Estrategia de Negocio

Coca-Cola FEMSA está transformándose, enfocándose en implementar un modelo de crecimiento sostenible de largo plazo. Su propósito es refrescar al mundo en cualquier momento, en cualquier lugar. Su visión evolucionó durante 2023 para enfatizar su compromiso con sus clientes y con el desarrollo sostenible. Por este motivo su visión renovada es ser la plataforma comercial preferida de sus clientes y socios, y su aliado para el crecimiento, promoviendo un futuro sostenible.

Coca-Cola FEMSA ha fortalecido su relación con TCCC, y juntos actualizaron y alinearon las metas principales siguientes: (i) principios de crecimiento, (ii) términos económicos de la relación, (iii) posibles nuevos negocios y emprendimientos, y (iv) estrategia digital.

Para consolidar su posición como líder global en su industria y fortalecer su propuesta de valor para sus clientes y consumidores finales, están trabajando con seis prioridades estratégicas: (i) crecer nuestro negocio *core*, (ii) ser la plataforma comercial preferida de nuestros clientes, (iii) fusiones y adquisiciones estratégicas, (iv) quitar cuellos de botella en nuestra infraestructura y digitalizar la empresa, (v) fortalecer nuestra cultura centrada en el cliente, y (vi) promover un futuro sostenible.

(i) Crecer su negocio *core*. Coca-Cola FEMSA ve más oportunidades para crecer en su negocio *core* enfocándose en capturar oportunidades de crecimiento para el portafolio de Coca-Cola en diferentes mercados y canales; acelerar el crecimiento de Coca-Cola Sin Azúcar en sus territorios; desarrollar oportunidades de crecimiento en mercados con bajo consumo per cápita; y acelerar el crecimiento de las categorías rentables dentro de bebidas no carbonatadas.

(ii) Ser la plataforma comercial preferida. Su objetivo es continuar creciendo su base de clientes total y digital en todos sus mercados con su plataforma comercial omnicanal Juntos+, apalancando el portafolio de marcas de TCCC en conjunto con un portafolio multi-categoría.

(iii) Fusiones y adquisiciones estratégicas. Buscar adquisiciones que aumenten el valor, apalancando un enfoque disciplinado de asignación de capital.

(iv) Quitar cuellos de botella en su infraestructura y digitalizar la empresa. Su objetivo es aumentar la capacidad de producción y distribución, al mismo tiempo que implementan habilitadores de logística y distribución de clase mundial.

(v) Fortalecer su cultura centrada en el cliente. Su objetivo es fomentar una mentalidad de crecimiento, construir un estilo de liderazgo multiplicador, empoderar a los líderes para desarrollar a otros líderes y fomentar un entorno de trabajo que brinde seguridad psicológica dentro de sus equipos.

(vi) Fomentar un futuro sostenible. Integrando un marco de gobernanza sólido con el desarrollo social y la gestión ambiental, crean un valor duradero para su negocio, gente y comunidades en toda su cadena de valor. Su visión sobre el desarrollo sostenible es una parte integral de su estrategia empresarial.

Los Territorios de Coca-Cola FEMSA

El siguiente mapa muestra la ubicación de los Territorios de Coca-Cola FEMSA, en cada caso, indicando un estimado de la población a la que ofrecen sus productos y del número de detallistas al 31 de diciembre de 2024:



¹ A partir del 31 de diciembre del 2017, Venezuela se reporta como inversión en acciones, es decir, como una operación no consolidada.

Los Productos de Coca-Cola FEMSA

Coca-Cola FEMSA produce, vende y distribuye principalmente el portafolio de bebidas de la marca TCCC. Esto incluye: refrescos (colas y refrescos de sabores), agua (saborizadas y no saborizadas, ya sean carbonatadas o no carbonatadas) y otras bebidas no carbonatadas (incluyendo té, bebidas isotónicas deportivas, bebidas energéticas, bebidas a base de frutas, jugo, café, leche, productos lácteos, bebidas a base de proteína vegetal) y ciertas bebidas alcohólicas listas para beber, como *Topo Chico* hard seltzer. "Refrescos" se refiere a bebidas carbonatadas sin alcohol, "bebidas no carbonatadas" se refiere a bebidas no alcohólicas no carbonatadas y "aguas" se refiere a aguas saborizadas y no saborizadas, carbonatadas o no.

Adicionalmente, a través de ciertos acuerdos de distribución, Coca-Cola FEMSA distribuye y vende ciertos productos de consumo y bebidas alcohólicas en la mayoría de sus territorios, incluyendo productos *Monster* en todos los países en donde opera. Productos de cerveza de la marca *Heineken* en ciertos territorios, productos de cerveza de la marca *Estrella Galicia* y de la marca *Therezópolis*, bebidas alcohólicas de la marca *Campari*, y confitería y goma de mascar *Perfetti* en sus territorios de Brasil. Esta estrategia multi-categoría tiene como objetivo mejorar su propuesta de valor para los detallistas y consumidores en el mercado, aprovechando una cartera seleccionada que permite a Coca-Cola FEMSA aumentar las ventas de su cartera principal y complementar su alcance, y generar efectos de red que fortalezcan aún más su plataforma.

La siguiente tabla muestra las marcas de los productos principales distribuidos por Coca-Cola FEMSA al 31 de diciembre de 2024:

Refrescos de Cola:

Coca-Cola
Coca-Cola Sin Azúcar
Coca-Cola Light

Refrescos de Sabores:

<i>Crush</i>	<i>Kuat</i>	<i>Schweppes</i>	<i>Escuis</i>
<i>Fanta</i>	<i>Mundet</i>	<i>Sprite</i>	<i>Kist</i>
<i>Fresca</i>	<i>Quatro</i>	<i>Yoli</i>	

Bebidas no Carbonatadas:

<i>AdeS</i>	<i>Fury</i>	<i>Leão</i>	<i>Fresh</i>
<i>Cepita</i>	<i>Fuze Tea</i>	<i>Monster</i>	<i>Santa Clara</i>
<i>Del Valle</i>	<i>Hi-C</i>	<i>Powerade</i>	<i>Valle Frut</i>

Agua:

<i>Alpina</i>	<i>Brisa</i>	<i>Dasani</i>	<i>Smartwater</i>
<i>Aquarius</i>	<i>Ciel</i>	<i>Manantial</i>	<i>Topo-Chico</i>
<i>Bonaqua</i>	<i>Crystal</i>	<i>Kin</i>	<i>Vitale</i>

Envases

Coca-Cola FEMSA produce, comercializa, vende y distribuye bebidas de la marca Coca-Cola en cada uno de sus territorios en los envases autorizados por TCCC, que consisten principalmente en una variedad de envases retornables y no-retornables en diferentes presentaciones, tales como botellas de vidrio, latas o botellas de plástico principalmente hechas de resina PET. Coca-Cola FEMSA utiliza el término presentación para referirse al empaque por unidad en el que vende el producto. Los tamaños de sus productos van de 192 ml (presentación individual) a 20.0 litros a granel. En todos sus productos, excepto el agua, consideran como presentación familiar a aquella que sea igual o mayor a un litro. En general, las presentaciones individuales tienen un precio por caja unidad mayor a las presentaciones familiares. Cuentan con presentaciones retornables y no-retornables, lo cual les permite ofrecer alternativas de portafolio con base en la conveniencia y asequibilidad, a efecto de implementar una estrategia de manejo de ventas y atender diferentes canales de distribución y distintos segmentos de la población en sus territorios. Adicionalmente, venden algunos jarabes de la marca Coca-Cola en contenedores diseñados para el uso de fuente de sodas, a los que se refieren como fuentes.

Adicionalmente, Coca-Cola FEMSA informa a sus consumidores en las etiquetas frontales sobre la composición nutricional y contenido calórico de sus bebidas de acuerdo con las leyes y regulaciones locales. Coca-Cola FEMSA se apega voluntariamente a códigos nacionales e internacionales de conducta en mercadotecnia incluyendo comunicaciones dirigidas a menores, que son desarrolladas con base en las políticas de Mercadotecnia Responsable y los Lineamientos Globales de Bebidas Escolares de TCCC, logrando cumplir totalmente dichos lineamientos y regulaciones en todos los países donde opera.

Resumen de Volumen de Ventas y Transacciones

Coca-Cola FEMSA mide el volumen de ventas totales en términos de cajas unidad y número de Transacciones. Una “caja unidad” se refiere a 192 onzas de producto terminado (24 porciones de ocho onzas) y, cuando se aplica a fuentes de soda se refiere al volumen de jarabe, polvos y concentrado que se necesita para producir 192 onzas de producto terminado. “Transacciones” se refiere al número de unidades individuales (ej. una lata o una botella) vendidas, sin importar su tamaño o volumen o si son vendidas de forma individual o en paquete, excepto por fuentes, que representan múltiples transacciones con base en una medida estándar de 12 onzas de producto terminado.

Excepto que se indique de otra manera, “volumen de ventas” se refiere a volumen de venta en cajas unidad.

Las ventas de la marca más importante de Coca-Cola FEMSA, Coca-Cola, junto con sus versiones no calóricas, representaron el 60.7%, 60.2% y 61.2% del total del volumen de ventas de Coca-Cola FEMSA en 2024, 2023 y 2022, respectivamente.

La siguiente tabla muestra el volumen histórico de ventas y número de transacciones por segmento reportado de Coca-Cola FEMSA, así como la mezcla de cajas unidad y Transacciones por categoría.

	Volumen de Ventas		Transacciones	
	2024	2023	2024	2023
(Millones de cajas unidad o millones de unidades individuales, excepto porcentajes)				
México	2,124.3	2,052.9	10,131.9	9,729.0
Guatemala	192.8	174.2	1,459.5	1,328.6
Centroamérica Sur ⁽¹⁾	177.0	167.7	1,335.2	1,287.3
México y Centroamérica	2,494.1	2,394.8	12,926.6	12,344.9
<i>Crecimiento</i>	4.1%	9.4%	4.7%	6.1%
Colombia	352.3	347.6	2,592.8	2,656.5
Brasil ⁽²⁾	1,159.3	1,075.1	8,286.2	7,523.9
Argentina	168.3	178.7	877.4	974.4
Uruguay	50.7	51.7	246.2	243.6
Sudamérica	1,730.6	1,653.1	12,002.6	11,398.3
<i>Crecimiento</i>	4.7%	5.5%	5.3%	6.7%
Total	4,224.6	4,047.8	24,929.2	23,743.2
<i>Crecimiento</i>	4.4%	7.8%	5.0%	6.4%

(1) Incluye el volumen de ventas y transacciones de las operaciones de Nicaragua, Costa Rica y Panamá.

(2) Excluye el volumen de ventas y transacciones de cerveza.

La siguiente tabla muestra las presentaciones familiares y envases retornables para el volumen del portafolio de Refrescos:

	Presentaciones Familiares		Envases Retornables	
	2024	2023	2024	2023
México	69.2 %	69.0 %	37.0 %	38.3 %
Guatemala	60.4 %	60.4 %	35.0 %	35.5 %
Centroamérica Sur ⁽¹⁾	62.8 %	62.3 %	35.3 %	36.6 %
Colombia	70.5 %	70.4 %	25.8 %	26.5 %
Brasil ⁽²⁾	74.6 %	75.7 %	17.2 %	18.3 %
Argentina	81.5 %	80.1 %	24.1 %	20.7 %
Uruguay	80.5 %	81.3 %	18.5 %	20.1 %
Total	70.8 %	71.0 %	29.1 %	30.1 %

(1) Incluye el volumen de ventas y transacciones, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.

(2) Excluye el volumen de ventas y transacciones de cerveza.

La siguiente tabla muestra el volumen histórico de ventas y número de transacciones por categoría en cada uno de los territorios y segmentos de Coca-Cola FEMSA reportados para 2024 comparados con 2023:

Crecimiento de Volumen de Ventas	Refrescos	Bebidas no carbonatadas	Agua	Garrafón	Total
México	3.3%	8.4%	11.9%	(0.4)%	3.5%
Guatemala	10.4%	1.1%	29.8%	—%	10.7%
Centroamérica Sur ⁽¹⁾	6.7%	(2.2)%	(7.6)%	39.5%	5.5%
México y Centroamérica	4.2%	6.7%	11.8%	(0.1)%	4.1%
Colombia	1.2%	(4.2)%	3.1%	12.1%	1.4%
Brasil ⁽²⁾	7.1%	14.1%	10.8%	(0.3)%	7.8%
Argentina	(6.5)%	(20.0)%	1.8%	22.0%	(5.8)%
Uruguay	0.1%	34.5%	(20.9)%	—%	(1.9)%
Sudamérica	4.3%	6.3%	5.4%	9.8%	4.7%
Total	4.3%	6.5%	8.5%	0.6%	4.4%

(1) Incluye el volumen de ventas y transacciones de las operaciones de Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.

(2) Excluye el volumen de ventas y transacciones de cerveza.

Crecimiento de Transacciones	Refrescos	Bebidas no carbonatadas	Agua	Garrafón	Total
México	3.0%	8.3%	9.5%	—%	4.1%
Guatemala	10.1%	3.6%	14.7%	—%	9.9%
Centroamérica Sur ⁽¹⁾	6.2%	(7.0)%	4.5%	—%	3.7%
México y Centroamérica	4.2%	5.3%	9.5%	—%	4.7%
Colombia	0.4%	(24.3)%	0.3%	—%	(2.4)%
Brasil ⁽²⁾	9.2%	15.4%	10.8%	—%	10.1%
Argentina	(8.0)%	(24.1)%	(4.3)%	—%	(10.0)%
Uruguay	1.4%	28.7%	(17.7)%	—%	1.1%
Sudamérica	5.7%	3.3%	4.9%	—%	5.3%
Total	4.9%	4.3%	6.9%	—%	5.0%

(1) Incluye el volumen de ventas y transacciones de Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.

(2) Excluye el volumen de ventas y transacciones de cerveza.

La siguiente tabla muestra la mezcla de Cajas Unidad por categoría en cada una de los territorios y segmentos de Coca-Cola FEMSA consolidados reportados para 2024 comparados con 2023:

Mezcla de Cajas Unidad por Categoría	Refrescos		Bebidas no carbonatadas		Agua ⁽³⁾	
	2024	2023	2024	2023	2024	2023
México	68.5%	68.6%	7.4%	7.1%	24.1%	24.3%
Guatemala	90.3%	90.5%	5.1%	5.5%	4.6%	4.0%
Centroamérica ⁽¹⁾	82.2%	81.3%	12.0%	13.0%	5.8%	5.7%
México y Centroamérica	71.1%	71.1%	7.6%	7.4%	21.3%	21.5%
Colombia	76.0%	76.2%	8.1%	8.5%	15.9%	15.3%
Brasil ⁽²⁾	83.3%	83.9%	8.6%	8.1%	8.1%	7.9%
Argentina	75.1%	75.6%	8.0%	9.4%	16.9%	15.0%
Uruguay	80.1%	78.5%	6.3%	4.6%	13.6%	16.9%
Sudamérica	81.0%	81.2%	8.4%	8.2%	10.7%	10.5%
Total	75.2%	75.2%	7.9%	7.7%	16.9%	17.0%

(1) Incluye el volumen de ventas y transacciones de las operaciones de Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.

(2) Excluye el volumen de ventas y transacciones de cerveza.

(3) Incluye el volumen y transacciones de agua de garrafón.

Estacionalidad

La venta de los productos de Coca-Cola FEMSA es estacional en todos los países donde opera, ya que los niveles de ventas generalmente aumentan durante los meses de verano en cada país y durante la temporada decembrina. En México, Centroamérica y Colombia, normalmente alcanzan sus niveles de venta más altos durante los meses de abril a agosto, así como durante las celebraciones de fin de año en diciembre. En Brasil, Uruguay y Argentina los mayores niveles de ventas tienen lugar durante los meses de verano de octubre a marzo, incluyendo las celebraciones en diciembre.

Mercadotecnia

Coca-Cola FEMSA en conjunto con TCCC, ha desarrollado una estrategia de mercadotecnia para promover la venta y el consumo de sus productos. Coca-Cola FEMSA depende en gran medida de la publicidad, promociones de venta y programas de apoyo al detallista para dirigir sus estrategias a las preferencias particulares de los consumidores. Los gastos consolidados de mercadotecnia de Coca-Cola FEMSA en 2024 fueron de Ps. 4,827 millones.

Programas de Apoyo a Detallistas. Los programas de apoyo incluyen el suministro de materiales de exhibición en puntos de venta y promociones de ventas al consumidor como concursos, promociones y entregas de muestras de producto.

Refrigeradores. Los refrigeradores tienen un rol importante para el éxito de los clientes de Coca-Cola FEMSA. El incremento tanto en la cobertura de refrigeradores como en el número de puertas de refrigeradores entre sus detallistas es importante para asegurar que la amplia variedad de productos de Coca-Cola FEMSA sean debidamente exhibida y fortalecer su capacidad de comercialización en los canales de venta tradicionales para mejorar sustancialmente su desempeño en los puntos de venta.

Publicidad. Coca-Cola FEMSA tiene publicidad en los principales medios de comunicación. Coca-Cola FEMSA enfoca sus esfuerzos publicitarios para incrementar el reconocimiento de marcas por parte de los consumidores y mejorar sus relaciones con los clientes. Las afiliadas locales de TCCC en los países donde opera Coca-Cola FEMSA, diseñan y proponen las campañas publicitarias nacionales con la colaboración de Coca-Cola FEMSA a nivel local o regional. Los esfuerzos en la comercialización y publicidad en los puntos de venta son propuestos e implementados por Coca-Cola FEMSA, con el objeto de fortalecer sus relaciones con los clientes y consumidores.

Canales de Mercadotecnia. Para que sus productos tengan una mercadotecnia más dinámica y especializada a sus productos, la estrategia de Coca-Cola FEMSA consiste en clasificar a sus mercados y desarrollar esfuerzos dirigidos a cada segmento de consumo o canal de distribución. Los principales canales de distribución de Coca-Cola FEMSA son pequeños detallistas, “on-premise” como

restaurantes y bares, supermercados y terceros distribuidores. La presencia en estos canales requiere un análisis integral y detallado de patrones de compra y preferencias de varios grupos de consumidores de bebidas en cada una de las diferentes ubicaciones o los canales de distribución. Como resultado de este análisis, Coca-Cola FEMSA adapta la estrategia de precio, empaque y distribución de sus productos para satisfacer las necesidades particulares de cada canal de distribución y explotar su potencial.

Multisegmentación. Coca-Cola FEMSA ha implementado una estrategia de multi segmentación en todos sus mercados. Estas estrategias consisten en la implementación de diferentes portafolios de producto/precio/empaque por grupos de mercado o *clusters* (segmentos). Estos grupos de mercado son definidos con base en ocasión de consumo, competitividad y nivel de ingresos, y canales de distribución.

Principales competidores

Los principales competidores de Coca-Cola FEMSA son embotelladores locales de Pepsi y de otras marcas de bebidas, así como distribuidores de marcas de bebidas locales. En muchos de sus territorios, Coca-Cola FEMSA enfrenta un aumento de la competencia debido a productores de bebidas de bajo precio a los que comúnmente se les refiere como “marcas B”. Algunos de los competidores de Coca-Cola FEMSA en Centroamérica, Brasil, Argentina y Colombia ofrecen cerveza además de refrescos, bebidas no carbonatadas y agua, lo cual les permite tener eficiencias en la distribución, a diferencia de otros competidores que no cuentan con un portafolio integrado.

Mientras las condiciones de competencia son diferentes en cada uno de los territorios donde Coca-Cola FEMSA compite principalmente en términos de precio, empaque, actividad promocional eficiente, acceso a puntos de venta, suficiente espacio en anaquel, servicio al cliente, innovación y alternativas de productos y la habilidad para identificar y satisfacer las preferencias del consumidor. Coca-Cola FEMSA compite buscando ofrecer productos a un precio atractivo en los distintos segmentos en sus mercados fortaleciendo el valor de sus marcas. Coca-Cola FEMSA considera que la introducción de nuevos productos y nuevas presentaciones ha sido una estrategia competitiva importante que nos permite aumentar la demanda por sus productos, ofrecer diferentes opciones a los consumidores y aumentar nuevas oportunidades de consumo.

México y Centroamérica. El principal competidor de Coca-Cola FEMSA en México es Grupo GEPP, S.A.P.I. de C.V., embotellador exclusivo de productos de bebidas Pepsi y subsidiaria de Organización Cultiba, S.A.B. de C.V. un *joint venture* formado por Grupo Embotelladoras Unidas, S.A.B. de C.V., el antiguo embotellador de Pepsi en el centro y el sureste de México, una subsidiaria de PepsiCo y Empresas Polar S.A., distribuidor de cerveza y embotellador de Pepsi. El principal competidor de Coca-Cola FEMSA en la categoría de jugos en México es Grupo Jumex. En la categoría de Aguas el principal competidor de Coca-Cola FEMSA es Bonafont, una marca de agua propiedad de Danone. Adicionalmente, Coca-Cola FEMSA compite con Keurig Dr. Pepper en Refrescos y con otras marcas locales sus territorios en México, así como con productores de “marcas B”, tales como Embotelladora Aga de México, S.A. de C.V. (embotellador de Red Cola), que ofrece diversas presentaciones de Refrescos y Bebidas no Carbonatadas.

En los países que comprende el territorio de Coca-Cola FEMSA en Centroamérica, sus principales competidores son embotelladores de Pepsi y de Big Cola. En Guatemala, compiten The Central American Bottler Corporation (CBC), la cual tiene un *joint venture* regional con AmBev para la producción, distribución y venta de cerveza; Cervecería Centroamericana, S.A. (CCA) que está enfocada en las categorías de cerveza y bebidas no carbonatadas, y Grupo AJE. En Nicaragua su principal competidor es Grupo AJE. También compiten con el *joint venture* entre The Central American Bottler Corporation y AmBev, así como también con el *joint venture* entre AmBev y The Central American Bottler Corporation. En Costa Rica, su principal competidor es Florida Bebidas S.A., subsidiaria de Florida Ice y Farm Company y Cooperativa de Productores de Leche Dos Pinos, R.L. en jugos. En Panamá su principal competidor es Grupo AJE seguido por Cervecería Nacional S.A. Coca-Cola FEMSA también compite con productores de “marcas B” que ofrecen presentaciones familiares en algunos países de Centroamérica.

Sudamérica. El principal competidor de Coca-Cola FEMSA en Colombia es Postobón, un embotellador local (embotellador de Manzana Postobón, Uva Postobón y Colombiana), bebidas no carbonatadas (Hit jugo) y agua (Crystal). Postobón vende productos Pepsi; está integrado de manera vertical y sus propietarios tienen importantes intereses comerciales e industriales en Colombia. Asimismo, Coca-Cola FEMSA también compite con productores de bebidas de bajo precio como con Ajecolombia S.A., el productor de Big Cola, que ofrecen principalmente las presentaciones familiares en las categorías de refrescos y bebidas no carbonatadas.

En **Brasil**, Coca-Cola FEMSA también compite contra AmBev, una empresa con un portafolio de marcas que incluye los productos de Pepsi, marcas locales que ofrecen sabores como guaraná y marcas de cervezas propias. Coca-Cola FEMSA también compite con “marcas B” o “Tubainas”, que son productores pequeños locales de refrescos de sabores de bajo costo que representan una porción sustancial del mercado de refrescos.

En **Argentina** el principal competidor de Coca-Cola FEMSA es Buenos Aires Embotellador S.A. (“BAESA”) un embotellador de Pepsi que es propiedad de la principal cervecería argentina, Quilmes Industrial S.A., y controlada de manera indirecta por AmBev. En la categoría de aguas, Coca-Cola FEMSA compite con Levité, Villavicencio y Villa del Sur unas marcas de agua propiedad de Danone. En adición, Coca-Cola FEMSA también compite con un número de productores que ofrecen “marcas B” de bajo costo, así como otras “marcas B” y marcas propias de supermercados que están ganando importancia en el mercado. Manaos, una marca propiedad de Refres Now S.A. es el principal competidor en este segmento, seguido por las marca Cunningham.

En **Uruguay**, Coca-Cola FEMSA compete principalmente con Salus, una marca de aguas de Danone. Adicionalmente compiten con Fábricas Nacionales de Cerveza S.A. ("FNC"), un productor y distribuidor de Pepsi controlada por AmBev S.A. También, compiten con CCU Inversiones II Ltda, una compañía de aguas, refrescos y cervezas, y finalmente con un número de productores regionales que ofrecen "marcas B".

Materias Primas

De acuerdo con sus contratos de embotellador, Coca-Cola FEMSA está autorizada para producir, vender y distribuir bebidas de la marca Coca-Cola en zonas geográficas específicas, y Coca-Cola FEMSA está obligada a comprar concentrado para todas las bebidas de la marca Coca-Cola, en todos sus territorios de compañías designadas por TCCC y edulcorantes y otras materias primas de compañías autorizadas por TCCC. El precio del concentrado para los refrescos de marca Coca-Cola se determina como un porcentaje del precio promedio ponderado al detallista en moneda local neto de impuestos. A pesar de que TCCC tiene el derecho de fijar el precio del concentrado, históricamente este porcentaje se ha establecido de acuerdo con negociaciones periódicas con TCCC. Véase la **"Sección 2. La Emisora – Patentes, Licencias, Marcas y Otros Contratos"**.

Históricamente, TCCC ha incrementado los precios del concentrado para las bebidas de la marca Coca-Cola en algunos de los países donde Coca-Cola FEMSA opera. Por ejemplo, TCCC recientemente (i) incrementó el precio del concentrado de ciertas bebidas de la marca Coca-Cola en México en 2021 y en 2022. TCCC podría continuar incrementando el precio del concentrado en el futuro y podríamos no ser exitosos en la negociación o en la implementación de medidas para mitigar el efecto adverso que esto podría tener en el precio de nuestros productos o nuestros resultados. Véase la **"Sección 2. La Emisora – Patentes, Licencias, Marcas y Otros Contratos"**.

Además del concentrado, Coca-Cola FEMSA compra edulcorantes, dióxido de carbono, resina de PET virgen y reciclado y preformas para producir botellas de plástico, botellas terminadas de plástico y vidrio, latas, tapas y contenedores para fuentes de sodas, así como otros materiales de empaque y materias primas. Sus contratos de embotellador establecen que estos materiales deben adquirirse sólo de los proveedores autorizados por TCCC. El precio de ciertas materias primas, incluyendo aquellas utilizadas en el embotellado de sus productos, principalmente resina de PET, botellas de plástico terminadas, latas de aluminio, JMAF y ciertos edulcorantes, son pagados en o determinados con base en el dólar, y por lo tanto los precios locales en un país en particular pueden incrementar de acuerdo con los movimientos en el tipo de cambio. Los costos de material de empaque más importantes para Coca-Cola FEMSA resultan de la compra de resina de PET, cuyo precio está correlacionado con el precio del petróleo y la oferta mundial de resina de PET virgen y reciclado. El precio promedio que Coca-Cola FEMSA paga por resina de PET en dólares en 2024 disminuyó 1.6% en comparación con 2023 en todos sus territorios. Asimismo, dado que la alta volatilidad ha afectado y continúa afectando la mayoría de sus territorios, el precio promedio de la resina PET en moneda local fue mayor en todos sus territorios. En 2024, Coca-Cola FEMSA hizo ciertas pre-compras de materias primas, negociaron y aseguraron precios con anticipación y celebraron ciertos derivados que ayudaron a que obtuvieran algunos beneficios respecto a los costos de las materias primas y los tipos de cambio.

En términos de sus contratos con TCCC, Coca-Cola FEMSA puede utilizar azúcar natural o refinada y JMAF en sus productos. Los precios del azúcar en todos los países donde opera, excepto Brasil, están sujetos a regulaciones locales y otras barreras de entrada al mercado que, en ciertos países, ocasionan que Coca-Cola FEMSA pague precios mayores que aquellos pagados en los mercados internacionales. En años recientes, los precios internacionales del mercado de azúcar experimentaron gran volatilidad. A lo largo de sus territorios, el precio promedio del azúcar en dólares, tomando en cuenta instrumentos financieros derivados, disminuyó aproximadamente 6.5% en 2024 en comparación con 2023.

Coca-Cola FEMSA considera al agua como materia prima en nuestro negocio. Obtiene la mayor parte del agua utilizada en su producción de bebidas mediante concesiones para extraer agua de pozos, así como de empresas municipales. Actualmente no hay escasez de las materias primas o insumos que Coca-Cola FEMSA utiliza, aunque el suministro de algunas materias primas podría verse afectado por circunstancias adversas tales como huelgas, condiciones de mercado y económicas, condiciones climáticas, controles gubernamentales, situaciones de emergencia nacional, pandemias, desabasto de agua, o la imposibilidad de mantener sus concesiones de agua existentes.

México y Centroamérica. En México Coca-Cola FEMSA compra resina de PET principalmente de Indorama Ventures Polymers México, S. de R.L. de C.V. y DAK Resinas Américas México, S.A. de C.V., la cual es manufacturada por Alpla México, S.A. de C.V. ("Alpla") y Envases Universales de México, S.A.P.I. de C.V., para producir a Coca-Cola FEMSA botellas de plástico no retornables. Asimismo, Coca-Cola FEMSA también ha trasladado sus proveedores de importación de China a Vietnam y Taiwán para mitigar los efectos de los aranceles y apoyar su estrategia de resina PET.

Coca-Cola FEMSA compra todas sus latas de Crown Envases México S.A. de C.V. (anteriormente Fábricas de Monterrey, S.A. de C.V.) y de Envases Universales de México, S.A.P.I. de C.V. Coca-Cola FEMSA compra sus botellas de vidrio principalmente a Owens America, S. de R.L. de C.V., FEVISA Industrial, S.A. de C.V., conocida como FEVISA y Glass & Silice, S.A. de C.V. y en 2021 Coca-Cola FEMSA introdujo botellas de vidrio del Medio Oriente como Saudi Arabian Glass Co. Ltd conocida como SAGCO.

Coca-Cola FEMSA adquiere azúcar, entre otros proveedores, de PIASA, de Beta San Miguel, S.A. de C.V. e Ingenio La Gloria S.A. todos productores de caña de azúcar. A la fecha de este reporte anual, Coca-Cola FEMSA tenía el 36.4% y 2.7% del capital social de PIASA y Beta San Miguel, respectivamente. Coca-Cola FEMSA adquirió JMAF de Ingredion México, S.A. de C.V., Cargill de México, S.A. de C.V. y Almidones Mexicanos, S.A. de C.V., conocida como Almex.

Los precios del azúcar en México están sujetos a regulaciones locales y otras barreras de entrada al mercado lo que ocasiona que en algunos casos Coca-Cola FEMSA pague precios mayores que los precios de mercados internacionales. Como resultado, los precios en México no tienen correlación con los precios de los mercados internacionales. Sin embargo, en el 2024, los precios del azúcar aumentaron aproximadamente 6.1% en comparación con 2023.

En Centroamérica, la mayoría de las materias primas de Coca-Cola FEMSA como botellas de vidrio y plástico no retornables son compradas a diversos proveedores locales. Coca-Cola FEMSA compra todas sus latas a Envases Universales Ball de Centro América, S.A. y Envases Universales de México, S.A.P.I. de C.V. El azúcar es abastecido por proveedores que representan a varios productores locales. En Costa Rica, Coca-Cola FEMSA adquiere botellas de plástico no retornables de Alpla C.R. S.A., y en Nicaragua de Alpla Nicaragua S.A.

Sudamérica. En Colombia, Coca-Cola FEMSA utiliza el azúcar como edulcorante en todas sus bebidas con contenido calórico, la cual adquiere de diversas fuentes. Los precios del azúcar en Colombia disminuyeron 3.6% en dólares y 6.3% en moneda local, en comparación con 2023. Coca-Cola FEMSA adquiere botellas de plástico no retornables de Amcor Rigid Plastics de Colombia, S.A. y Envases de Tocancipá S.A.S. (afiliada de Envases Universales de México, S.A.P.I. de C.V.). Históricamente, Coca-Cola FEMSA adquiere todas sus botellas de vidrio no retornables de O-I Peldar y otros proveedores internacionales en el Medio Oriente. Coca-Cola FEMSA compra todas sus latas de Crown Envases México, S.A. de C.V. y Crown Colombiana, S.A. Grupo Ardila Lulle, (controlador de nuestro competidor Postobón), tiene una participación minoritaria en algunos de los proveedores de Coca-Cola FEMSA, incluyendo O-I Peldar y Crown Colombiana, S.A.

En Brasil Coca-Cola FEMSA también utiliza el azúcar como edulcorante en todas sus bebidas con contenido calórico, la cual está disponible a precios del mercado local, los cuales históricamente han sido similares a los precios internacionales. Los precios de azúcar en Brasil disminuyeron aproximadamente 12.2% en dólares y 5.6% en moneda local en comparación con 2023. Considerando los instrumentos financieros derivados que Coca-Cola FEMSA tiene contratados, los precios de azúcar en Brasil aumentaron aproximadamente 5.3% en dólares en comparación con 2023 y 5.8% en moneda local. Véase la **“Sección 3. Información Financiera – Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora – Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital”**. Coca-Cola FEMSA compra botellas de vidrio no retornables, botellas de plástico y latas de diversos proveedores locales e internacionales. Compra resina de PET principalmente de proveedores locales como Indorama Ventures Polímeros, S.A.

En Argentina, Coca-Cola FEMSA utiliza principalmente JMAF como edulcorante para sus productos, la cual compra de diferentes proveedores locales. Coca-Cola FEMSA compra botellas de vidrio y otras materias primas de diversos proveedores nacionales. Compra preformas de plástico a precios competitivos de Andina Empaques, S.A., una subsidiaria local de Embotelladora Andina, S.A., un embotellador de Coca-Cola con operaciones en Chile, Argentina, Brasil y Paraguay, Alpla Avellaneda S.A., AMCOR Argentina y otros proveedores locales.

En Uruguay, Coca-Cola FEMSA utiliza azúcar como edulcorante en todas sus bebidas con contenido calórico, el cual está disponible a precio de mercado en Brasil. Los precios de azúcar en Uruguay disminuyeron aproximadamente 12.9% en dólares y aumentaron 4.9% en moneda local en comparación con 2023. El principal proveedor de azúcar de Coca-Cola FEMSA en Uruguay es Nardini Agroindustrial Ltda., el cual está ubicado en Brasil. Coca-Cola FEMSA compra resina PET de productores asiáticos líderes, tales como SFX – Jiangyin Xingyu New Material Co. Ltd e India Reliance Industry (un *joint venture* con DAK Resinas Americas México, S.A. de C.V.) y adquiere sus botellas no retornables de plástico de convertidores globales PET tales como Cristalpet S.A. (afiliada de Envases Universales de México, S.A.P.I. de C.V.).

División Proximidad Américas

La División Proximidad Américas opera una cadena de tiendas de formato pequeño con 24,462 tiendas al 31 de diciembre de 2024 bajo la marca OXXO.

División Proximidad Américas—Resumen

31 de diciembre de 2024

(en millones de pesos mexicanos, excepto porcentajes)

	Ingresos		Utilidad Bruta	
	2024	2024 vs 2023	2024	2024 vs 2023
División Proximidad Américas	Ps. 307,197	10%	Ps. 136,993	17%

Estrategia de negocio

La División Proximidad Américas tiene la intención de seguir aumentando su base de tiendas en todos sus territorios, capitalizando el conocimiento del negocio adquirido a través de su red de tiendas existentes. División Proximidad Américas tiene la intención de abrir tiendas en lugares donde se cree que hay potencial de alto crecimiento o demanda insatisfecha al tiempo que aumenta el tráfico de clientes y el ticket promedio por cliente en tiendas existentes. La expansión de la División Proximidad Américas se centra tanto en la entrada de nuevos mercados y el fortalecimiento de su presencia en México, Colombia, Chile, Brasil y Perú. Un elemento fundamental de la estrategia comercial de la División Proximidad Américas para lograr estos objetivos es aprovechar su posición en el mercado de tiendas de formato pequeño, el saber cómo, tecnología y las prácticas operacionales para seguir creciendo de manera eficaz y rentable. Esta plataforma ha proporcionado una base sólida para un continuo crecimiento orgánico en México, mejorando el tráfico y el ticket promedio de venta en nuestras tiendas existentes y facilitando la entrada en nuevos formatos pequeños en la industria del comercio. Para aumentar aún más el tráfico de clientes en nuestras tiendas, División Proximidad Américas está fortaleciendo sus capacidades para ofrecer cada vez más servicios a su propuesta de valor en México, como el pago de servicios, depósitos a cuentas bancarias de nuestros bancos corresponsales, envío de remesas, recargas de telefonía móvil y otros servicios financieros, y busca constantemente aumentar la oferta de servicios ofrecidos. Adicionalmente, la División de Proximidad Américas expandió estratégicamente nuestra presencia *retail* en el mercado de Estados Unidos a través de la adquisición de las operaciones *retail* de Delek, que consisten en 249 tiendas de conveniencia y 244 estaciones de combustible ubicadas principalmente en Texas.

Más allá de Norteamérica, la División Proximidad Américas busca aumentar su escala continuando con su expansión en Colombia y Brasil. En Brasil, el crecimiento de la División Proximidad Américas está acelerando a través de Rede Integrada de Lojas de Conveniência e Proximida de S.A., conocido comercialmente como Grupo Nós (“Grupo Nós”), nuestro *joint venture* con Raízen Combustíveis, S.A., el cual opera la propuesta de valor de OXXO mientras continúa evolucionando con tendencias y creciendo su formato tradicional; Shell Select.

La División Proximidad Américas ha elaborado un esquema propio de negocio que le permite identificar las ubicaciones óptimas para sus locales, el formato de los mismos y la línea de productos apropiada. Este modelo utiliza datos demográficos específicos del lugar y la experiencia de la División Proximidad Américas en ubicaciones similares para lograr una mejor definición del formato del local, el rango de los precios en productos y los productos comercializados enfocados hacia el mercado objetivo. La segmentación de mercados se está convirtiendo en una herramienta estratégica importante que gradualmente permitirá a la División Proximidad Américas mejorar la eficiencia operativa de cada ubicación, cubrir una gama más amplia de ocasiones de consumo e incrementar la rentabilidad general.

La División Proximidad Américas continúa mejorando su recopilación de información y procesamiento de sistemas para crear una organización que se conecta con sus clientes en todos los niveles y anticiparse y responder eficientemente a los cambios en demandas y preferencias. La mayoría de los productos comercializados por las tiendas OXXO tienen códigos de barra y todas las tiendas OXXO están equipadas con sistemas de información de punto de venta integrados a la red de información que conecta a toda la compañía. La División Proximidad Américas creó una división que ese encarga de administrar la categorización de productos, tales como bebidas, comidas rápidas y perecederas, responsable de analizar la información recolectada para un mejor entendimiento de nuestros clientes, desarrollar planes de mercadotecnia integrados y asignar recursos de manera más eficiente. Esta división utiliza una plataforma tecnológica soportada por un sistema de planeación de recursos empresariales (“ERP” por sus siglas en inglés), así como otras soluciones tecnológicas y sistemas de puntos de venta, los cuales permiten que la División Proximidad Américas continúe rediseñando y ajustando sus procesos de operación clave y ciertas decisiones comerciales relacionadas. Nuestro sistema de TI también nos permite administrar el capital de trabajo, los inventarios y las inversiones de cada tienda de una manera rentable, manteniendo un alto volumen de ventas y calidad de la tienda. Con el apoyo de la continua inversión en TI nuestra red de suministro nos permite optimizar los requerimientos de capital de trabajo mediante una mejor rotación y reducción de inventario, reduciendo los días de inventario agotado y otros costos de inventario.

La División Proximidad Américas mantiene estrategias promocionales innovadoras destinadas a incrementar el tráfico y las ventas. Particularmente, las tiendas OXXO venden artículos de alta rotación tales como bebidas, botanas y cigarrillos a precios competitivos. La capacidad de la División Proximidad Américas para implementar de manera rentable esta estrategia puede atribuirse en parte al tamaño de la cadena de tiendas OXXO, así como la habilidad para trabajar junto con sus proveedores para implementar estrategias de ventas tales como promociones diferenciadas. Las estrategias de comercialización y promoción nacionales y locales de las tiendas OXXO son un generador eficaz de ventas y un medio para llegar a nuevos segmentos de la población, al mismo tiempo que se fortalece la marca OXXO. Por ejemplo, la organización ha refinado su capacidad para ejecutar promociones mixtas (descuentos en *multi-packs* o la venta de productos complementarios a un precio especial) y promociones dirigidas a ciertos grupos para atraer nuevos clientes, ampliando las ofertas en la categoría de abarrotes en ciertas tiendas.

Otro elemento fundamental de la estrategia de la División Proximidad Américas consiste en el aprovechamiento de la reputación de calidad y la posición de la marca OXXO en la mente de los clientes para ampliar la oferta de productos de marca propia. Nuestros productos de marca propia representan una alternativa de calidad para los consumidores conscientes del valor. Estos productos, combinados con el posicionamiento líder, permite a la División Proximidad Américas incrementar sus ventas y márgenes, fortalecer la lealtad por parte de los clientes a los productos que solo pueden encontrar en las tiendas y reforzar su posición de negociación ante sus proveedores.

Históricamente, la División Proximidad Américas ha representado un canal de distribución efectivo para sus productos de bebidas, así como un punto de contacto de rápido crecimiento para sus consumidores. Basados en la creencia de que la ubicación es esencial en el éxito de largo plazo de las operaciones de comercio al detalle, así como al rol de la habilidad de la División Proximidad

Américas para acelerar y estandarizar el desarrollo de nuevas tiendas, la División Proximidad Américas ha enfocado su estrategia en crecer con rapidez y rentabilidad.

Finalmente, la División Proximidad Américas busca aprovechar su escala, eficiencia operativa y conocimiento del cliente para desarrollar propuestas de valor innovadoras para abordar las necesidades del canal comercial tradicional en México.

Ubicación de las Tiendas

La División Proximidad Américas opera la cadena de tiendas de formato pequeño más grande de América Latina en número de tiendas, con base en la información pública disponible y a la información de nuestros principales competidores. Al 31 de diciembre de 2024, hay 23,206 tiendas OXXO en México, 569 tiendas OXXO en Colombia, 235 tiendas en Chile, 203 en Perú y 249 tiendas en Estados Unidos.

Además de la expansión a Estados Unidos, la División Proximidad amplió sus operaciones abriendo 1,596 tiendas netas OXXO en México, Colombia y Perú durante 2024, parcialmente compensado por 108 cierres netos en Chile.

Adicionalmente, al 31 de diciembre de 2024, Grupo NÓS operaba 594 tiendas OXXO y 1,244 ubicaciones de Shell Select en Brasil y administraba 22 tiendas Shell Select operadas por franquiciatarios independientes. Grupo NÓS expandió sus operaciones con 154 tiendas OXXO en Brasil durante 2024.

**Tiendas OXXO
Ubicación Regional en México
Al 31 de diciembre de 2024**



Históricamente, la División Proximidad Américas ha expandido en forma rápida el número de tiendas OXXO. Durante el 2024 y 2023, la División Proximidad Américas retomó un ritmo orgánico de expansión comparable al anterior a la pandemia COVID-19 y los efectos relacionados en el comportamiento del consumidor. Alcanzó esto enfocando el crecimiento en áreas de alto potencial económico en mercados existentes, y expandirnos en mercados con baja penetración e inexplorados.

**Tiendas OXXO
Crecimiento Total**

	Al 31 de diciembre de:		
	2024	2023	2022
Total tiendas OXXO	24,462	22,866	21,458
% de crecimiento en tiendas (respecto al año anterior)	6.9%	6.6%	5.0%

La mayoría de nuestras tiendas OXXO son operadas con contratos de arrendamiento, y son ajustados anualmente por la inflación. Este modelo de arrendamiento provee a la División Proximidad Américas de flexibilidad para ajustar los puntos de venta conforme crecen las ciudades, así como también nos permite ajustar la huella comercial en función del rendimiento de tiendas.

Tanto la selección de la ubicación como la planeación previa a la apertura para optimizar los resultados de los nuevos locales de las tiendas OXXO son elementos importantes en el plan de crecimiento de la División Proximidad Américas. La División Proximidad Américas revisa permanentemente el desempeño de sus locales atendiendo ciertos estándares de operación y financieros para optimizar el desempeño general de la cadena. Las tiendas de la División Proximidad Américas que no puedan mantener los niveles de desempeño de referencia por lo general se cierran. Entre el 31 de diciembre de 2023 y 2024, el número total de tiendas OXXO aumentó en 1,596, resultado de la apertura de 1,869 nuevas tiendas y del cierre de 273.

Principales Competidores

La División Proximidad Américas, principalmente a través de las tiendas OXXO, compite en todo el mercado de comercio minorista, el cual consideramos altamente competitivo. Las tiendas OXXO enfrentan competencia de tiendas de formato pequeño como 7-Eleven y Circle-K, en México; Tiendas D1. Ara y Tostao, en Colombia; upa! en Chile; y Tambo Mas en Perú, y Circle K y Speedway en EE.UU.; de otras tiendas minoristas y supermercados (como Wal-Mart, H-E-B, Soriana, La Comer y Chedraui, entre otros) así como de tiendas de barrio o informales o changarros en los mercados en donde opera. Adicionalmente, OXXO ha incrementado su oferta de servicios y productos por lo cual el número y tipo de competidores ha incrementado, incluyendo bancos, puntos de venta de comida rápida y otros. Las tiendas OXXO compiten no sólo por los consumidores y por nuevas ubicaciones para las tiendas, sino también por el capital humano que las operan. La División Proximidad Américas tiene más presencia en México que cualquiera de sus competidores, con operaciones en todos los estados del país; también opera en Colombia, Chile, Perú, Brasil, y EE.UU.

Adicionalmente, OXXO compite con agregadores de entrega a domicilio express como Rappi, Uber Eats, PedidosYa, entre otros.

En Brasil, Grupo Nós compite en un mercado tradicional fragmentado y con operadores institucionales de tiendas de conveniencia como BR Distribuidora e Ipiranga, entre otros.

Características de Mercado y Tiendas

Características de Mercado

La División Proximidad Américas pone cada vez mayor énfasis en la segmentación del mercado y en la diferenciación de los formatos de las tiendas para atender más apropiadamente las necesidades de sus clientes según su ubicación. Los principales segmentos incluyen zonas residenciales, centros comerciales y de oficinas, y tiendas cercanas a escuelas y universidades, así como otros tipos de ubicaciones especializadas.

En México, aproximadamente un 63% de los clientes de las tiendas OXXO tiene entre 15 y 35 años. La División Proximidad Américas también segmenta el mercado según criterios demográficos, incluyendo el nivel de ingreso.

Adicionalmente, Spin Premia representa hasta el 40.7% de las ventas, lo que significa que por cada Ps. 10 de ventas en la tienda, Ps. 4.07 se pueden atribuir al programa de lealtad.

Características de tiendas OXXO

El promedio del tamaño de una tienda OXXO es de aproximadamente 105 metros cuadrados, sin incluir el espacio dedicado a refrigeración, almacenamiento y estacionamiento. El área construida promedio de la tienda tipo es de aproximadamente 194 metros cuadrados y, si se incluye el estacionamiento, la superficie total promedio es de 418 metros cuadrados. En el 2024, una típica tienda OXXO ofrecía 3,522 unidades de inventario (SKU en inglés) diferentes en 27 categorías principales. Adicionalmente, una típica tienda OXXO ofrece aproximadamente 8,000 diferentes pagos de servicios individuales y electrónicos, tales como depósitos bancarios, retiros de efectivo; incluyendo los servicios ofrecidos por Spin by OXXO remesas y transferencias de efectivo entre tiendas, así como pagos de servicios, tales como recibos de luz de consumo doméstico, televisión de paga, entre otros. Estos ingresos son contabilizados como ingresos por comisiones en las ventas de la División Proximidad Américas, ya que División Proximidad Américas actúa como agente en estas transacciones.

Por los años terminados al 31 de diciembre del:

	2024	2023	2022
	(cambio porcentual respecto al año anterior)		
Ingresos totales	10.3%	19.0%	17.8%
Ventas-mismas-tiendas OXXO ⁽¹⁾	4.2%	14.2%	14.3%

(1) El incremento en ventas mismas tiendas se calcula al comparar las ventas de las tiendas para cada año que estuvieron en operación, por más de 12 meses, con las ventas de esas mismas tiendas durante el año anterior.

Cerveza, cigarros, refrescos y otras bebidas y botanas, continúan representando los principales productos de venta para las tiendas OXXO.

Mercadotecnia y Promoción

Los esfuerzos de la División Proximidad Américas tiendas OXXO en materia de mercadeo incluyen tanto promociones de productos específicos como campañas de publicidad de imagen. Estas estrategias están diseñadas para incrementar el tráfico y las ventas de las tiendas, así como seguir promoviendo el nombre y la posición de mercado de OXXO. Un ejemplo de ello es nuestra expansión de Retina Media, nuestra plataforma de *retail media* que conecta a las marcas con oportunidades publicitarias dentro de las tiendas OXXO. Aprovechando la extensa red de OXXO y los datos de los clientes, Retina Media ofrece a los anunciantes la posibilidad de ejecutar campañas dirigidas a través de una amplia gama de nuestros canales, incluyendo *on-site* dentro de nuestros ecosistemas digitales, *off-site* en plataformas externas, en la tienda en pantallas digitales y directo al consumidor (“D2C”). Retina Media ofrece soluciones basadas en datos, lo que permite a las marcas llegar a la amplia base de clientes de OXXO, impulsar las ventas y generar lealtad a través de publicidad personalizada y participación D2C. Retina Media está presente en más de 3,000 tiendas.

La División Proximidad Américas administra su publicidad para las tiendas OXXO en tres niveles según la naturaleza y el alcance de la campaña en cuestión: (1) local o específico de una tienda en particular, (2) regional y (3) nacional. Las campañas específicas de las tiendas, así como las campañas regionales, son controladas cuidadosamente para asegurar que se proyecte una imagen coherente con la imagen corporativa general de las tiendas OXXO y para evitar cualquier conflicto con las campañas nacionales. La División Proximidad Américas utiliza primordialmente materiales promocionales en el punto de venta, como anuncios, folletos, volantes, pantallas de video dentro de la tienda y avisos impresos, así como radio para sus campañas de promoción, si bien también usa esporádicamente la televisión para la introducción de nuevos productos y servicios. La imagen y el nombre de la marca de OXXO se presentan consistentemente en todas las tiendas OXXO, cualquiera que sea su ubicación.

Inventario y Compras

La División Proximidad Américas ha puesto especial énfasis en mejorar su desempeño operativo. Como parte de estos esfuerzos, la División Proximidad Américas sigue invirtiendo en sistemas de manejo de información para mejorar la administración de los inventarios.

Consideramos que la escala de operaciones de la cadena de tiendas OXXO proporciona a la División Proximidad Américas una ventaja competitiva para lograr establecer alianzas estratégicas con sus proveedores. Las ofertas de las categorías generales se determinan a nivel nacional, pero las decisiones de compra se implementan según la naturaleza de la categoría de producto a nivel local, regional o nacional. En México, debido a la fragmentación de la industria detallista en México, los productores mexicanos de cerveza, refrescos, pan, productos lácteos, botanas y otros productos con alta frecuencia de consumo han creado sistemas propios de distribución con amplia cobertura de distribución directa.

Estacionalidad

Las tiendas OXXO en México tradicionalmente experimentan periodos de gran demanda en diciembre, como resultado de la temporada navideña, y en julio y agosto, como resultado del aumento en el consumo de cerveza y refrescos durante estos meses de calor en el verano. Noviembre y febrero son generalmente los meses de menores ventas en las tiendas OXXO. En general, el clima frío en estos meses reduce el tráfico en la tienda y el consumo de bebidas frías.

División Proximidad Europa

La División Proximidad Europa tiene dos negocios principales, *retail* y *food service*. Al 31 de diciembre de 2024, la División Proximidad Europa contaba con 2,778 puntos de venta multiformato en Suiza, Alemania, Austria, Luxemburgo y Países Bajos, con 13 formatos de venta diferentes. La mayoría de los puntos de venta de la División Proximidad Europa son franquicias y agencias. El modelo de agencia es un modelo de negocio empresarial. Los socios de la agencia son responsables independientes de las operaciones de punto de venta. Valora paga una comisión al agente por gestionar la tienda y pagar al personal, es decir, no hay personal para las agencias en nómina de Valora. A diferencia de las tiendas franquiciadas, el inventario de las agencias es propiedad de Valora y las ventas se contabilizan en los libros de Valora (en el caso de las tiendas franquiciadas, sólo se contabiliza un importe de franquicia en los ingresos de Valora).

División Proximidad Europa—Resumen
31 de diciembre de 2024

(en millones de pesos mexicanos, excepto porcentajes)

	Ingresos		Utilidad Bruta	
	2024	2024 vs.2023	2024	2024 vs.2023
	División Proximidad Europa	Ps. 49,755	14.2 %	Ps. 21,344

Abajo se muestra un resumen de las marcas clave bajo las cuales opera la División Proximidad Europa:

	Marca	# de Puntos de Venta al 31 de diciembre de 2024	Suiza	Alemania	Austria	Luxemburgo	Países Bajos	Modelo Predominante
Retail	avec	359	✓	✓				Agencia
	ServiceStore DB	86		✓				Propio
	U-Store	25		✓				Franquicia
	k kiosk	1,033	✓	✓		✓		Agencia
	cigo	390		✓				Franquicia
	Press & Books	188	✓	✓	✓	✓		Propio
	Total	2,081	✓	✓	✓	✓		

	Marca	# de Puntos de Venta al 31 de diciembre de 2024	Suiza	Alemania	Austria	Luxemburgo	Países Bajos	Modelo Predominante
Food Service	BackWerk (incluye Back-Factory)	388	✓	✓	✓		✓	Franquicia
	Brezelkönig	62	✓		✓			Agencia
	Ditsch	171		✓				Agencia
	Caffè Spettacolo	28	✓			✓		Propio
	Super Guud	2	✓					Propio
	Frittenwerk	46		✓				Propio
	Total	697	✓	✓	✓	✓	✓	

Además, La División Proximidad Europa proporciona servicios financieros en una plataforma digital a través de su *fintech* “*bob Finance*” y cuenta con 17 líneas de producción de pan conocido como “pretzel” en Alemania, Estados Unidos y Suiza.

Estrategia de Negocio

Un elemento fundamental de la estrategia comercial de la División Proximidad Europa es proporcionar la mejor oferta integral de conceptos de venta minorista de *foodvenience* en las geografías donde opera: productos y servicios cercanos, rápidos, convenientes y frescos. La División Proximidad Europa pretende lograr su visión de tener los mejores conceptos de comida y conveniencia, centrándose en 5 pilares estratégicos: (i) crecimiento, (ii) eficiencia, (iii) innovación, (iv) cultura orientada al rendimiento y (v) sostenibilidad.

(i) *Crecimiento*: La División Proximidad Europa busca expandir aún más su red de puntos de venta, centrándose en el crecimiento de su red minorista y de servicios de alimentos *foodvenience*, aprovechando sus sólidas marcas para expandirse en otras geografías, mientras evoluciona constantemente su propuesta de valor para aumentar la contribución de las categorías de alimentos de mayor margen, especialmente los productos frescos. Además, la División Proximidad Europa tiene como objetivo ampliar aún más su gama de servicios digitales y de otro tipo.

(ii) *Eficiencia*: La División Proximidad Europa busca continuar aumentando su eficiencia a través de la automatización, el análisis minorista y los procedimientos de trabajo eficientes, así como una mayor cooperación dentro de sus operaciones, además de permitir la transferencia de conocimientos con la División Proximidad Américas y otros negocios de FEMSA.

(iii) *Innovación*: La División Proximidad Europa tiene como objetivo acceder a nuevas fuentes de ingresos a través de la innovación para seguir siendo competitivos. Su objetivo es lanzar alimentos frescos y nuevos conceptos y productos. También utiliza nuevas tecnologías para desarrollar soluciones basadas en software para los clientes, sus propias operaciones y la organización.

(iv) *Cultura orientada al rendimiento*: La División Proximidad Europa depende de operadores emprendedores y personal motivado para aplicar su estrategia. Planea expandir aún más el modelo de franquicia y de agencia.

(v) *Sostenibilidad*: La División Proximidad Europa persigue un enfoque integral de la sostenibilidad en línea con la estrategia de sostenibilidad de FEMSA.

Características de Mercado y Tiendas

La División Proximidad Europa utiliza 13 formatos de venta entre sus operaciones de *retail* y *foodvenience*, que son principalmente puntos de venta a pequeña escala que la División Proximidad Europa busca ubicar en lugares de alto tráfico.

Retail

k kiosk es un líder del mercado en el negocio de quioscos de conveniencia, basado en información interna de nuestros principales competidores, suministrando principalmente tabaco, productos de lotería, bocadillos y prensa. También tiene una creciente participación de alimentos, productos frescos y una variada gama de ofertas de servicios digitales. Al 31 de diciembre de 2024, k kiosk tenía 779 puntos de venta en Suiza, 187 puntos de venta en Alemania y 67 en Luxemburgo, incluidos puntos de venta propios, agencias y tiendas franquiciadas.

cigo es un minorista de tabaco que también ofrece productos de prensa y una gama de servicios para personas en movimiento (*on the move*). A 31 de diciembre de 2024, cigo tenía 390 puntos de venta en Alemania, incluidos puntos de venta propios, agencias y tiendas franquiciadas.

avec ofrece un formato de conveniencia moderno en lugares de alta frecuencia, por ejemplo, estaciones de tren o servicio, con una amplia oferta de alimentos frescos y productos regionales. Al 31 de diciembre de 2024, avec tenía 352 puntos de venta en Suiza y 7 puntos de venta en Alemania, incluidos puntos de venta propios, agencias y tiendas franquiciadas.

ServiceStore DB y U-Store son formatos de conveniencia ubicado en Deutsche Bahn y U-Bahn (metro), así como en las principales estaciones de autobuses en Alemania. Al 31 de diciembre de 2024, ServiceStore DB tenía 86 puntos de venta, operados como puntos de venta propios y tiendas de franquicia y U-Store tenía 25 puntos de venta, ambos operados en Alemania como tiendas propias, agencias y tiendas franquiciadas.

Press & Books es un líder del mercado en el mercado alemán de librerías de estaciones de tren con una amplia oferta de prensa y libros seleccionados complementados por una gama de servicios para personas en tránsito (*on the move*), incluida una tienda en línea para recoger en tienda. Al 31 de diciembre de 2024, Press & Books tenía 21 puntos de venta en Suiza, 151 puntos de venta en Alemania, 7 en Luxemburgo y 9 en Austria, incluidos puntos de venta propios y agencias.

Food Service

BackWerk (que incluye Back-Factory) es la panadería de servicio de alimentos más grande de Alemania con una amplia y flexible gama de snacks y una creciente oferta de productos frescos. Al 31 de diciembre de 2024, BackWerk (incluida Back-Factory)

tenía 2 puntos de venta en Suiza, 313 puntos de venta en Alemania, 19 en Austria y 54 en los Países Bajos, que son principalmente tiendas de franquicia.

Ditsch ofrece snacks en lugares de alto tráfico en Alemania, Brezelkönig vende productos de pan de lejía de alta gama, como pretzels, baguettes, croissants, hot-dogs, bocadillos, y sándwiches seleccionados, entre otros. Super Guud ofrece un pequeño concepto de snacks para el viajero urbano. Al 31 de diciembre de 2024, Ditsch tenía 171 puntos de venta en Alemania, principalmente en formato de agencia; Brezelkönig tenía 60 puntos de venta en Suiza y 2 en Austria, en formato de agencia, y Super Guud tenía 2 puntos de venta en Suiza.

Caffè Spettacolo es un concepto de cafetería con temática italiana, operando sus puntos de venta como propios y como agencias. Al 31 de diciembre de 2024, Caffè Spettacolo tenía 26 puntos de venta propios en Suiza y 2 en Luxemburgo.

Frittenwerk es un formato líder de comida rápida y casual en Alemania que se centra en interpretaciones modernas del clásico snack bar de Canadá, poutine, con un concepto de autoservicio completamente desarrollado. Al 31 de diciembre de 2024, Frittenwerk tenía 46 puntos de venta en Alemania, incluidos puntos de venta propios y tiendas de franquicia.

La División Proximidad Europa es también uno de los principales productores mundiales de pretzels, basados en información interna de nuestros principales competidores. Opera 17 líneas de producción en Alemania, Estados Unidos y Suiza. Suministra principalmente a una serie de clientes de servicios de alimentos de terceros, así como a los mercados minorista y mayorista, además de sus propios puntos de venta Ditsch, BackWerk y Back-Factory en Alemania, sucursales de Brezelkönig en Suiza y otros formatos de la División Proximidad Europa.

Principales Competidores

La División Proximidad Europa compite en los mercados *retail* y de servicios de *food service* que son altamente competitivos y fragmentados. Los competidores incluyen tiendas de pequeña escala u operaciones de servicios de alimentos, tiendas de abarrotes, tiendas minoristas y pequeñas tiendas informales de barrio en los mercados donde opera la División Proximidad Europa. La División Proximidad Europa compite en la oferta de productos y servicios, la comodidad de las ubicaciones y el precio.

Publicidad y Promoción

La División Proximidad Europa tiene como objetivo consolidar aún más su posición como plataforma de marketing preferida. El contacto directo con el cliente en los formatos de la División Proximidad Europa permite a las empresas asociadas presentar sus productos y fortalecer su valor de marca. Ejemplos notables incluyen promociones de alimentos, productos de tabaco y artículos de prensa.

Inventario y Compras

La División Proximidad Europa obtiene su inventario de proveedores internacionales y locales. La administración busca constantemente mejorar la gestión del inventario. El proceso de compra varía según los diferentes modelos y formatos de negocio. Para el punto de venta, el proceso de compra está en gran medida descentralizado, ya que las tiendas individuales realizan sus pedidos principales bajo contratos de suministro centralizados. En los formatos de franquicia, el inventario es propiedad y está administrado por el franquiciado.

Estacionalidad

Dado el número de formatos y ubicaciones en las que opera la División Proximidad Europa, el negocio no ha experimentado históricamente una estacionalidad significativa. Por lo general, entre el 45% y el 50% de los ingresos netos de la División Proximidad Europa son generados en la primera mitad del año, mientras que el 50% al 55% restante se genera en la segunda mitad del año.

División Salud

La División Salud opera centros de servicios farmacéuticos y operaciones relacionadas con 4,661 puntos de venta en México, Chile, Ecuador y Colombia al 31 de diciembre de 2024.

Además, en 2023, la División Salud inició la implementación de su nuevo modelo operativo. La fase inicial consistió en designar a Chile y Uruguay como centros estratégicos para la transición hacia un enfoque regional para cumplir los objetivos de la División Salud en todos los países. Esta transición implica la centralización de las decisiones estratégicas y de negocio para toda la división en Chile, a la vez que se establece una nueva oficina en Uruguay que servirá de central de abastecimiento para todos los países en América del Sur en donde tenemos operaciones. A través de esta planificación estratégica, la División Salud espera aprovechar su capacidad de gasto.

División Salud —Resumen

31 de diciembre de 2024

(en millones de pesos mexicanos, excepto porcentajes)

	Ingresos		Utilidad Bruta	
	2024	2024 vs 2023	2024	2024 vs 2023
División Salud.....	Ps. 79,755	5.8%	Ps. 24,041	6.9%

Estrategia de Negocio

La visión de la División Salud tiene dos prioridades principales: la primera, la División Salud tiene como objetivo alcanzar una escala relevante mediante la construcción de una plataforma de salud en Latinoamérica que opere a través de varios países y mercados; la segunda, la División Salud se esfuerza en mejorar constantemente su propuesta de valor y servicio al estar más cerca de sus clientes a través de más ubicaciones, acuerdos de distribución, una plataforma digital y programas de lealtad, brindando a nuestros consumidores un surtido más amplio, mejores opciones y disponibilidad de medicamentos y cuidado personal, belleza, servicios relevantes de salud y bienestar. Para alcanzar esto, la División Salud se apalanca en dos grandes fortalezas: i) el conocimiento operativo y comercial adquirido a través de la incorporación de Socofar, nuestra subsidiaria en Chile, y ii) las capacidades y habilidades que la División Proximidad Américas ha desarrollado en la operación de otro tipo de formatos pequeños de comercio al detalle, particularmente en México. Estas capacidades incluyen habilidades comerciales y productivas, así como la selección de ubicaciones, logística, procesos de negocio, recursos humanos, manejo de inventario y selección de proveedores.

La División Salud ha mantenido su crecimiento, particularmente en Chile, Colombia y Ecuador, incluso en entornos macroeconómicos desafiantes y además de una base de comparación exigente, mostrando su fortaleza y resiliencia. La División Salud considera que los mercados de servicios de salud en México y Colombia aún están fragmentados, y cree que tiene las herramientas necesarias para crear valor al seguir creciendo en esos mercados, y al mismo tiempo asumir un papel de creación de valor en la consolidación futura de este mercado. Adicionalmente, la División Salud le brinda a FEMSA la oportunidad de seguir una estrategia regional a través de Sudamérica desde una plataforma sólida anclada en el mercado chileno, y con grandes oportunidades de crecimiento en nuestro negocio *retail* en Colombia y Ecuador.

Ubicaciones de los centros de servicios farmacéuticos

Al 31 de diciembre de 2024, la División Salud operaba 4,661 ubicaciones, incluyendo 1,739 en México, 997 en Chile, 980 en Ecuador y 945 en Colombia.

Durante el 2024, la División Salud expandió sus operaciones al sumar 187 ubicaciones adicionales a las 4,474 ubicaciones que operaban en 2023, reflejando un entorno menos retador en Chile y enfocándonos en desarrollar nuestro negocio *retail* en Colombia, que permitió a la División Salud reaccelerar su estrategia de crecimiento.

La inversión promedio requerida para abrir una nueva ubicación depende del lugar, o si la ubicación es abierta en un edificio comercial existente o requiere construir uno nuevo. La División Salud espera poder seguir implementando su estrategia de expansión al enfatizar el crecimiento en mercados donde opera actualmente y expandiéndose hacia mercados sub-atendidos o no explotados. La mayoría de los bienes raíces relacionados a centros de servicios farmacéuticos se encuentran en arrendamiento.

Principales Competidores

La División Salud compite en el mercado general de centros de servicios farmacéuticos, el cual consideramos es altamente competitivo. Nuestros centros de servicios farmacéuticos enfrentan la competencia de otras cadenas de centros de servicios farmacéuticos, centros de servicios farmacéuticos independientes, supermercados, tiendas por internet y tiendas de conveniencia. Las cadenas de centros de servicios farmacéuticos más grandes en México compitiendo con la División Salud por número de ubicaciones son Farmacias Similares, Farmacias Guadalajara, Farmacias del Ahorro y Farmacias Benavides, mientras que en Chile las cadenas más grandes que compiten son Farmacias Ahumada y Salcobrad. En Colombia, La Rebaja, Unidrogas, Olímpica, Cafam, Colsubsidio y Farmatodo son competidores relevantes. En Ecuador, Grupo Difare y Farmaenlace son los competidores principales.

Características de Mercado y Ubicaciones de los centros de servicios farmacéuticos

Características de Mercado

El mercado de centros de servicios farmacéuticos en México se encuentra altamente fragmentado entre cadenas de servicios farmacéuticos nacionales y regionales, así como farmacias independientes, supermercados y otros centros de servicios farmacéuticos informales de barrio. Existen más de 41,016 centros de servicios farmacéuticos y puntos de venta relacionados con la salud en México,

sin embargo, la División Salud tiene 3.43% del número total de ubicaciones de centros farmacéuticos en México, con presencia en 18 de los 32 estados en el país.

El mercado en Colombia está ligeramente menos fragmentado y en general, incluye cadenas nacionales y regionales. El sistema nacional de salud en Colombia cubre a una gran parte de la población del país y opera por medio de Entidades Promotoras de Salud en el sector público y privado para prestar servicios de salud a la población colombiana. Las oportunidades de crecimiento en Colombia existen, ambas en las áreas de abastecimiento de medicinas a esos consumidores de Entidades Promotoras de Salud, así como en el mercado al por menor de medicinas, salud o productos de cuidado personal.

En Chile, el mercado se encuentra más concentrado y nuestra División Salud, a través de Cruz Verde, es el operador líder de centros de servicios farmacéuticos en el país. Nuestra División Salud, a través de Socofar S.A., Agencia en Chile, también es el distribuidor más grande de fármacos en el país. El mercado chileno, en donde los servicios de salud de nuestra operación atienden tanto a consumidores institucionales como a minoristas *retail*, sigue representando una oportunidad de crecimiento atractiva.

En Ecuador, el mercado es altamente competitivo, y nuestra División Salud a través Corporación GPF está entre los líderes operadores en el país, junto a Difare y Farmaenlace. El mercado continúa experimentando un crecimiento orgánico estable, y nosotros y nuestros competidores participamos en el en el mercado de *retail*, franquicias y distribución, los cuales presentan oportunidades atractivas de crecimiento para la División Salud.

La División Salud ha aumentado el énfasis en la segmentación de mercado y la diferenciación del formato de sus centros de servicios farmacéuticos para atender de una mejor manera las necesidades de sus consumidores ubicación por ubicación, seleccionando las más cercanas a ellos.

En la División Salud el 65% de nuestros clientes tienen entre 25 y 54 años, donde el 56% de nuestros clientes son mujeres. Los clientes son segmentados por variables sociodemográficas y transaccionales, como el tipo de productos, cantidad y frecuencia de compras, con el fin de generar una oferta de valor más personalizada a través de programas especializados, comunicación y campañas dirigidas. Además, la División Salud comenzó a incorporar modelos de datos predictivos a sus estrategias de segmentación para mejorar aún más su propuesta de valor.

Características de las Ubicaciones de los centros de servicios farmacéuticos

Las ubicaciones de los centros de servicios farmacéuticos de la División Salud son operadas bajo los siguientes nombres comerciales: Farmacias YZA, Farmacias Moderna, Farmacias Farmacon en México; Fybeca y Sana Sana en Ecuador; Farmacias Cruz Verde en Chile y Colombia, y tiendas de belleza bajo el nombre de Maicao en Chile. El tamaño promedio de cada ubicación es de 118 metros cuadrados en México, 178 metros cuadrados en Chile, 98 metros cuadrados en Colombia y 159 en Ecuador, incluyendo espacio de venta y área de almacén. En promedio, cada ubicación de los centros de servicios farmacéuticos tiene entre 3 y 9 empleados, dependiendo del tamaño y el tráfico de la ubicación. Sus productos principales son medicinas de patente y genéricos, productos de belleza, bienestar y suministros médicos, y productos de cuidado personal.

Las ubicaciones de los centros de servicios farmacéuticos de la División Salud también ofrecen servicios de valor agregado, envío a domicilio y consultas médicas.

Mercadotecnia

Los esfuerzos publicitarios de la División Salud para sus centros de servicios farmacéuticos incluyen promociones de productos específicos, así como campañas publicitarias. Estas estrategias están diseñadas para incrementar el tráfico en las ubicaciones, así como para llegar a las personas con medicamentos de bajo costo para reforzar marcas y posiciones de mercado. En Chile, la regulación sanitaria prohíbe anunciar productos farmacéuticos a través de medios masivos de comunicación. Sin embargo, es posible anunciar productos *over-the-counter* (o “sobre el mostrador” por sus siglas en inglés) relacionados usando materiales en el punto de venta, volantes y catálogos. La televisión, la radio, los periódicos y los medios de comunicación digitales son utilizados en campañas promocionales y de temporada.

Inventario y Compras

Las operaciones de la División Salud en Sudamérica buscan alinear los procesos de compras y logística con las necesidades del consumidor. Una ventaja competitiva clave es la fuerte red logística de la División Salud, la cual se basa en una visión integrada de la cadena de suministro. En Chile, la División Salud opera dos centros de distribución, de los cuales, el más grande cuenta con tecnología avanzada que da servicio a ubicaciones y a clientes de instituciones a lo largo de todo el país. En Colombia, la División Salud opera un centro de distribución y en Ecuador opera un centro de distribución, que da servicio a todos nuestros puntos de venta a lo largo de los países.

Estacionalidad

Las ventas de la División Salud pueden ser estacionales por naturaleza, ya que la venta de fármacos es afectada por la temporada y la severidad de enfermedades como tos, el resfriado y la gripa. Las ventas tienden a ser más altas durante la temporada de invierno, pero pueden ser contrarrestadas por el clima extremo y la temporada de lluvia en ciertas regiones de México durante diciembre y enero. En Chile, Colombia y Ecuador las ventas de las operaciones de la División Salud tienden a ser mayores en diciembre debido a un incremento en la compra de productos de belleza y cuidado personal para regalar durante las fiestas; sin embargo, durante enero y febrero las ventas tienden a disminuir ligeramente, después de la temporada de vacaciones.

División Combustibles

La División Combustibles opera estaciones de servicio de combustibles, aceites de motor, y otros productos para el cuidado del automóvil. Al 31 de diciembre de 2024, la División Combustibles operaba 571 estaciones de servicio con presencia en 17 estados a través de México, concentradas mayormente en la parte norte de México.

División Combustibles - Resumen				
31 de diciembre de 2024				
(en millones de pesos mexicanos, excepto porcentajes)				
Ingresos			Utilidad Bruta	
	2024	2024 vs 2023	2024	2024 vs 2023
División Combustibles...	Ps. 65,365	11.7%	Ps. 7,935	8.0%

Estrategia de Negocio

La División Combustibles tiene como objetivo reforzar sus estaciones de servicio en México para cumplir con las necesidades de los consumidores y aumentar el tráfico en esas estaciones de servicio, mientras desarrolla y mantiene una propuesta de valor atractiva para atraer a los clientes potenciales en un entorno competitivo de la industria. Adicionalmente, a pesar de que las Divisiones de Proximidad Américas y Combustibles operan de manera separada, las estaciones de servicio de la División Combustibles frecuentemente cuentan con una tienda OXXO, lo que fortalece la marca OXXO y complementa la propuesta de valor. A pesar de la volatilidad de mercado, la División Combustibles permanece enfocada en mejorar su propuesta de valor de clientes y mejorando la rentabilidad subyacente, ajustando su modelo de negocio, y las capacidades de gestión de ingresos, y ajustando sus estrategias de precios en un mercado cada vez más competitivo.

La División Combustibles también busca aumentar su exposición a clientes institucionales para suministrar combustible y productos relacionados a terceros.

Ubicación de las Estaciones de Servicio

Al 31 de diciembre de 2024, la División Combustibles operaba 571 estaciones de servicio, concentradas principalmente en la parte norte del país, pero con una presencia en 17 estados de México.

Principales Competidores

A pesar de la existencia de otros grupos que compiten en este sector, los competidores principales de la División Combustibles son pequeñas cadenas regionales de estaciones de servicio propiedad de familias, que compiten en conjunto con la División Combustibles en las ventas totales, nuevas ubicaciones de las estaciones y mano de obra. Las cadenas más grandes que compiten con la División Combustibles en término de número de estaciones de servicio son cadenas regionales como Petro-7 (operado por 7-Eleven México); Corpo Gas, G500 e Hidrosina, jugadores internacionales operando en México como British Petroleum, Mobil, Repsol y Shell, así como cadenas de descuento como Good Price, Cargo Gas y Gulf.

Características de Mercado y Tiendas

Características de Mercado

En México el mercado de estaciones de servicio en México cuenta con aproximadamente 13,700 estaciones de servicio y está muy fragmentado. La mayoría de las estaciones de servicio en el país son propiedad de pequeñas empresas familiares regionales, u otras cadenas regionales como Petro-7 y G500. Sin embargo, en años recientes jugadores internacionales operando en México como British Petroleum, Mobil, Shell y Repsol han incrementado su red de franquicias de estaciones de servicio y ahora representan una competencia significativa.

Características de las Estaciones de Servicio

Cada estación de servicio bajo la marca “OXXO Gas” comprende oficinas, estacionamientos, una zona de atención de servicios de combustible y un área para el almacenamiento de gasolina en tanques subterráneos.

La medida promedio del área de servicios de combustible es de 190 metros cuadrados. En promedio, cada estación de servicio cuenta con 10 empleados.

Los principales productos que se venden en las estaciones de OXXO Gas son gasolina, diésel, aceite y aditivos.

Mercadotecnia

A través de actividades promocionales, la División Combustibles tiene como objetivo proporcionar un valor adicional a los clientes al ofrecer, junto con la gasolina, aceites y aditivos, productos y servicios de calidad a precios accesibles. La mejor herramienta para la comunicación de estas promociones ha sido promociones de descuento en asociación con terceros; incluyendo estrategias de promoción cruzada en conjunto con las tiendas OXXO.

Inventario y Compras

La distribución, principalmente de gasolina y diésel, para el abastecimiento de nuestras operaciones en la División Combustibles se realiza principalmente de forma directa entre nuestro proveedor y las estaciones de servicio; actualmente no se cuenta con operaciones de almacenamiento y el suministro se realiza de manera diaria con base a una planeación de abastecimiento y logística, la cual considera las capacidades y niveles de inventario, así como el comportamiento de la demanda para cada una de nuestras estaciones de servicio, asegurando un suministro continuo y suficiente para atender los mercados en donde tenemos operaciones.

Estacionalidad

Tradicionalmente, la División Combustibles experimenta una mayor demanda, especialmente durante los meses de mayo y agosto. La demanda es más baja en enero y diciembre debido al período de vacaciones de fin de año, además de que muchas estaciones de servicio no se encuentran en las carreteras hacia lugares de destino vacacional.

Otros Negocios

Spin

Spin (conocido anteriormente como Digital@FEMSA) es la unidad de negocios de tecnología e innovación de FEMSA enfocada en construir un ecosistema digital y financiero de valor agregado para consumidores finales y negocios, al mismo tiempo que habilita y apalanca los activos estratégicos de las principales verticales de negocios de FEMSA. La propuesta de valor de Spin tiene como objetivo ayudar a las personas y empresas a resolver sus necesidades diarias y hacer más con su dinero, a través de productos, servicios y experiencias hiperpersonalizadas. Esto incluye soluciones como:

- *Fintech* para los consumidores: Spin Premia es una tarjeta digital y billetera digital que busca ofrecer a los mexicanos, soluciones de pagos sin contacto, haciendo que sus transacciones del día a día sean fluidas y eficientes. Este producto proporciona una amplia variedad de soluciones de pago, lo que permite a los clientes ser eficientes y proporcionarles control financiero a diario.
- Soluciones digitales para empresas: Soluciones de métodos de pago para micro, pequeñas y medianas empresas y comerciantes independientes en México. Dichas soluciones se ofrecerán además de servicios financieros de valor agregado para consolidar y desarrollar una propuesta de valor holística basada en las necesidades del cliente.
- Lealtad: La estrategia de Spin busca desarrollar aún más el programa de Spin Premia mediante la construcción de un programa de coalición entre los principales negocios de FEMSA, como OXXO y OXXO GAS, y otros negocios externos, recompensando a sus millones de clientes por sus gastos diarios a través de esta red de socios afiliados.

Además, Spin explora activamente otras oportunidades de negocios e innovación relacionadas con la tecnología que fortalecen su ecosistema. Actualmente estamos evaluando diferentes alternativas para ampliar el alcance de nuestros servicios financieros.

Durante 2024, Spin no cumplió con los umbrales cuantitativos de acuerdo con la NIIF 8 en relación con los resultados financieros consolidados de FEMSA para ser considerado como un segmento reportable separado, por lo tanto, sus resultados financieros fueron incluidos en el segmento Otros Negocios.

Bara

Bara es un negocio de abarrotes de proximidad cuya propuesta de valor se basa en un modelo de bajo costo para ofrecer a los consumidores una selección de productos nacionales y de marca propia a los precios más competitivos. En 2024 Bara operaba 479 tiendas en los estados de Jalisco, Guanajuato, Aguascalientes, Hidalgo, Querétaro y San Luis Potosí en México.

ii. Canales de Distribución

Coca-Cola FEMSA

La siguiente tabla muestra un resumen de los centros de distribución y detallistas a quienes Coca-Cola FEMSA vende sus productos:

	Al 31 de diciembre de 2024	
	México y Centroamérica ⁽¹⁾⁽³⁾	Sudamérica ⁽²⁾
Centros de Distribución	177	79
Distribuidores Minoristas	1,110,538	1,040,187

(1) Incluye México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.

(2) Incluye Colombia, Brasil, Argentina y Uruguay.

(3) Para propósitos de esta tabla Coca-Cola FEMSA considera los centros de distribución de los que son propietarios y los que son propiedad de terceros, pero administrados por Coca-Cola FEMSA

Coca-Cola FEMSA continuamente evalúa su modelo de distribución para adaptarse a las dinámicas locales de los mercados y analizar la forma en que comercializa, reconociendo las diferentes necesidades de servicio a sus clientes, mientras busca un modelo de distribución más eficiente. Como parte de dicha estrategia, Coca-Cola FEMSA está implementando una nueva variedad de modelos de distribución en todos sus territorios buscando mejorar su red de distribución.

Coca-Cola FEMSA utiliza varios modelos de ventas y distribución dependiendo del canal de distribución, las condiciones del mercado, geográficas y del perfil del cliente: (i) el sistema de preventa, el cual separa las funciones de venta y de entrega, permitiendo cargar los camiones de reparto con la mezcla de productos que previamente ordenaron los detallistas, aumentando así la eficiencia en las ventas y la distribución, (ii) el sistema de reparto convencional, en el cual la persona a cargo de la entrega realiza ventas inmediatas en función del inventario disponible en el camión de reparto, (iii) ventas a través de plataformas digitales para llegar a clientes que utilizan la tecnología, (iv) el sistema de telemarketing, que puede ser combinado con visitas de preventa y (v) ventas de sus productos a través de terceros distribuidores mayoristas y otros distribuidores de sus productos.

Como parte del sistema de preventa, el personal de ventas de Coca-Cola FEMSA también ofrece servicios de comercialización durante las visitas a los detallistas, lo cual considera enriquece la experiencia del comprador en el punto de venta. Coca-Cola FEMSA considera que un número adecuado de visitas a los detallistas y la frecuencia de las entregas son elementos esenciales para un sistema efectivo de venta y distribución de sus productos.

Coca-Cola FEMSA está reforzando su presencia en sus canales de venta digitales, a través de repartidores de alimentos, plataformas digitales y aplicaciones móviles, con el objetivo de salvaguardar la salud de sus empleados y clientes, y para enfrentar la creciente demanda de sus clientes a través de esos canales de venta; estos refuerzos están alineados con su digitalización en general y sus estrategias omnicanal.

En 2024, ningún cliente individual representa más del 10.0% de las ventas totales consolidadas de Coca-Cola FEMSA.

Los centros de distribución de Coca-Cola FEMSA van de grandes instalaciones de almacenaje hasta pequeñas instalaciones cross-docking. Además de su flotilla de camiones, distribuyen sus productos en ciertos lugares mediante camiones eléctricos y carretillas de mano o diablitos. En algunos de los Territorios de Coca-Cola FEMSA, cuentan con terceros para el transporte de sus productos terminados de sus plantas embotelladoras a los centros de distribución y en algunos casos directamente a sus consumidores.

México. De los centros de distribución de Coca-Cola FEMSA, distribuyen los productos terminados a detallistas principalmente a través de su propia flotilla de camiones. En algunas áreas designadas de México, distribuyen sus productos mediante terceros a mayoristas y consumidores, lo que les permite acceder a estas áreas de forma rentable.

En México, Coca-Cola FEMSA vende la mayoría de sus bebidas a través de su canal de distribución tradicional, que incluye la venta a través de pequeños detallistas para que los consumidores puedan llevarse las bebidas para su consumo en casa o en otro lugar. Coca-Cola FEMSA también vende productos a través del canal moderno de distribución, en el canal “*on-premise*”, entrega a domicilio, supermercados y otros lugares. El canal moderno de distribución incluye puntos de venta grandes y organizados como son los supermercados mayoristas, tiendas de descuento y tiendas multiservicio que venden bienes de consumo de rápido movimiento, en los cuales los minoristas pueden comprar grandes volúmenes de los productos de varios productores. El canal “*on-premise*” consiste en el segmento de consumo en donde los productos se consumen en el mismo establecimiento donde se compraron. Esto incluye detallistas como restaurantes y bares, así como estadios, auditorios y teatros.

Brasil. En Brasil Coca-Cola FEMSA distribuye los productos terminados a detallistas mediante una combinación de su propia flotilla de camiones y terceros distribuidores, manteniendo el control sobre las actividades de venta. En lugares muy específicos en Brasil, los terceros distribuidores compran los productos de Coca-Cola FEMSA y los revenden a detallistas. En Brasil, Coca-Cola FEMSA vende la mayoría de sus bebidas a través del canal tradicional, también vende sus bebidas a través del canal moderno de distribución y el canal “*on-premise*”. El canal moderno de distribución en Brasil incluye puntos de venta grandes y organizados como son los supermercados mayoristas, tiendas de descuento y tiendas multiservicio que venden bienes de consumo de rápido movimiento.

Territorios fuera de México y Brasil. Coca-Cola FEMSA distribuye los productos terminados a los detallistas mediante una combinación de su propia flotilla de camiones y terceros distribuidores. En la mayoría de los Territorios de Coca-Cola FEMSA fuera de México y Brasil, una parte importante del total de sus ventas se realiza a través de pequeños detallistas.

División Proximidad Américas

Aproximadamente un 47% de las ventas totales de la cadena de tiendas OXXO en México está compuesto por productos entregados directamente a las tiendas por los proveedores. Otros productos de vida de anaquel más prolongada son distribuidos a las tiendas por el sistema de distribución de la División Proximidad Américas en México, que incluye 22 bodegas regionales en México, ubicadas en Mexicali, Jalisco, Tabasco, Obregón, Puebla, Querétaro, Chihuahua, Reynosa, Tampico, Tijuana, Toluca, Veracruz, Coahuila, Culiacán, Baja California Sur, Yucatán, Baja California Norte, tres en Ciudad de México y dos en Monterrey. Adicionalmente OXXO opera un centro de distribución en cada uno de los siguientes países; Colombia, Chile, Perú y Brasil. La División Proximidad Américas opera una flotilla de aproximadamente 1,232 camiones en México para OXXO en México, que efectúan entregas desde los centros de distribución a cada tienda aproximadamente dos veces por semana.

División Proximidad Europa

La División Proximidad Europa tiene proveedores internacionales y locales. La administración busca constantemente mejorar la gestión del inventario. El proceso de compra varía según los diferentes modelos y formatos de negocio. Para el punto de venta, el proceso de compra está en gran medida descentralizado, ya que las tiendas individuales realizan sus pedidos principales bajo contratos de suministro centralizados. En los formatos de franquicia, el inventario es propiedad y está administrado por el franquiciado.

División Salud

Las operaciones sudamericanas de nuestra División Salud buscan alinear el proceso de compras y logística con las necesidades del consumidor. Una ventaja competitiva clave es nuestra sólida cadena logística, que se basa en una visión integrada de la cadena de suministro. En Chile, la División Salud opera 2 centros de distribución, de los cuales, el más grande cuenta con tecnología avanzada que da servicio a los centros de servicios farmacéuticos y clientes de instituciones a través del país. En Colombia, la División Salud opera 1 centros de distribución y en Ecuador opera con un centro de distribución, que da servicio a todos los centros de servicios farmacéuticos a lo largo de los países.

En México, la División Salud inauguró un nuevo centro de distribución en Puebla durante 2023 para mejorar la disponibilidad de productos y la eficiencia operativa. Actualmente, la División Salud opera 3 centros de distribución en todo México. Un centro de distribución sirve una porción significativa de las necesidades de los centros de servicios farmacéuticos en el noreste de México, mientras que el segundo centro de distribución brinda servicio a los centros de servicios farmacéuticos en el suroeste, y un tercer centro de distribución está designado para la Ciudad de México y sus alrededores. La División Salud todavía depende de terceros para la distribución de algunos productos en México.

División Combustibles

La distribución, principalmente de gasolina y diésel, para el abastecimiento de nuestras operaciones en la División Combustibles se realiza principalmente de forma directa entre nuestro proveedor y las estaciones de servicio; actualmente no se cuenta con operaciones de almacenamiento y el suministro se realiza de manera diaria con base a una planeación de abastecimiento y logística, la cual considera las capacidades y niveles de inventario, así como el comportamiento de la demanda para cada una de nuestras estaciones de servicio, asegurando un suministro continuo y suficiente para atender los mercados en donde tenemos operaciones.

iii. Patentes, licencias, marcas y otros contratos

Patentes, Licencias y Marcas

Los derechos para producir y distribuir productos de las marcas propiedad de TCCC en diferentes territorios de América están amparados en los contratos que TCCC tiene celebrados con Coca-Cola FEMSA. Dichos contratos se encuentran referenciados en la presente sección.

Coca-Cola FEMSA también ha celebrado contratos de licencia de nombre comercial con TCCC mediante los cuales está autorizada a utilizar ciertos nombres comerciales de TCCC en su denominación social. Estos contratos tienen una vigencia de diez años y son automáticamente renovados por periodos de diez años, pero pueden ser terminados en caso de que Coca-Cola FEMSA deje de producir, comercializar, vender y distribuir bebidas de la marca Coca-Cola de conformidad con los contratos de embotellador o si el convenio de accionistas se da por terminado. TCCC también tiene el derecho de rescindir cualquier contrato de licencia si Coca-Cola FEMSA usa sus nombres comerciales de una manera no autorizada por los contratos de embotellador. La División Proximidad, la División Salud y la División Combustibles, operan diversos puntos de venta en México, Chile, Colombia, Ecuador y Perú, incluyendo la cadena de tiendas de conveniencia OXXO, cuya marca, al igual que el resto de las marcas que utilizan dichas divisiones se encuentran debidamente registradas y son de nuestra propiedad. Igualmente, las marcas de Spin, se encuentran debidamente registradas y son de nuestra propiedad.

Otros contratos

Contratos de Embotellador

Los contratos de embotellador celebrados por Coca-Cola FEMSA se describen en la *Sección 2. La Emisora – Descripción del Negocio - Patentes, Licencias, Marcas y otros Contratos – Contratos de Embotellador con The Coca-Cola Company*, del Anexo N (Reporte Anual) de Coca-Cola FEMSA presentado el 9 de abril de 2025.

iv. Principales clientes

Ninguno de nuestros clientes representa por sí solo el 10% o más de nuestras ventas consolidadas.

v. Legislación Aplicable y Situación Tributaria

Legislación Aplicable

Estamos sujetos a diversos marcos regulatorios en cada uno de los territorios donde tenemos operaciones. La aprobación de nuevas leyes o regulaciones en los países donde tenemos operaciones o cambios en las leyes o regulaciones existentes puede aumentar nuestros costos operativos y de cumplimiento (*compliance*) o nuestras responsabilidades, o imponer restricciones a nuestras operaciones lo que, a su vez, podría afectar negativamente nuestro negocio, la condición financiera y los resultados operativos. Esta sección aborda las regulaciones más relevantes para FEMSA y a sus unidades de negocio, sin embargo, estamos sujetos a muchas otras leyes aplicables en los países en los que tenemos operaciones.

Legislación aplicable relacionada con Coca-Cola FEMSA se describen en la *Sección 2. La Emisora – Descripción del Negocio - Legislación Aplicable y Situación Tributaria*, del Anexo N (Reporte Anual) de Coca-Cola FEMSA presentado el 9 de abril de 2025.

Legislación sobre Competencia

Estamos sujetos a diversas legislaciones en materia de competencia económica en los países donde tenemos operaciones. Ciertas adquisiciones o desinversiones de negocios relevantes pueden estar sujetas al requisito de obtener ciertas autorizaciones por parte de las autoridades competentes.

La Ley Federal de Competencia Económica regula las prácticas monopólicas y anticompetitivas en México y exige la aprobación de ciertas fusiones y adquisiciones que exceden de ciertas cantidades o que pudieran tener efectos anticompetitivos. La Ley Federal de Competencia Económica somete las operaciones de ciertas compañías mexicanas, incluyendo la nuestra, a un control reglamentario. En 2025, una nueva agencia reguladora sustituirá a la COFECE, la cual contará con autonomía técnica y operativa para supervisar y sancionar prácticas monopólicas y anticompetitivas en todos los sectores y mercados de México. La nueva agencia de competencia podría regular insumos esenciales, ordenar la desinversión de activos y eliminar barreras a la competencia, fijar multas más altas por violaciones a la Ley Federal de Competencia Económica, implementar importantes cambios a las reglas que gobiernan

las concentraciones y las conductas anticompetitivas y limitar la disponibilidad de defensas legales contra la aplicación de la ley. A la fecha de este reporte, la COFECE sigue siendo la autoridad responsable de llevar a cabo las funciones reguladoras de competencia en México.

Control de Precios

Históricamente, se han impuesto restricciones voluntarias de precio o controles de precios en algunos de los países donde tenemos operaciones. En la actualidad, estamos sujetos a controles temporales voluntarios de precios de combustible que no son materialmente significativos para nuestras operaciones en términos consolidados. Adicionalmente en el 2020, el gobierno argentino impuso controles de precio obligatorios respecto de ciertos productos nuestros y expandió la lista de productos a los cuales aplican las restricciones voluntarias de precio. Cualquier cambio a las leyes aplicables que afecten precios podrían tener un efecto adverso en nuestro negocio. Véase **“Sección 1. Información General – Factores de riesgo”**.

Regulaciones Ambientales

En todos los países en donde tenemos operaciones, estamos sujetos a leyes federales, estatales y locales así como a reglamentos relacionados con la protección del medio ambiente. En México, la legislación principal es la Ley General de Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente o LGEEPA y la Ley General para la Prevención y Gestión Integral de los Residuos que son aplicadas por la SEMARNAT, quien puede promover procedimientos administrativos o penales en contra de compañías que violen las leyes ambientales y también tiene la facultad de cerrar instalaciones que no cumplan con sus disposiciones. Bajo la LGEEPA, se han promulgado reglas relacionadas con la contaminación del agua, polución de aire y ruido, y sobre residuos peligrosos.

Regulaciones Energéticas

En 2013, modificaciones y adiciones a la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia energética (la “Reforma Energética Mexicana”) entraron en vigor. La Reforma Energética Mexicana abrió el mercado mexicano energético a la participación de la iniciativa privada incluyendo compañías con inversión extranjera, permitiendo a FEMSA participar directamente en el mercado detallista de combustibles. La legislación secundaria y la regulación de la Reforma Energética Mexicana fue implementada durante los años 2016 y 2017. Antes de 2017, los precios de la gasolina y el diésel estaban determinados por el poder ejecutivo mediante decreto y al final del 2017, los precios de venta al público para la gasolina y el diésel se desregularon completamente y se encuentran libremente determinados por las condiciones de mercado. Como parte de la legislación secundaria en relación con la Reforma Energética Mexicana, la Agencia de Seguridad, Energía y Ambiente o “ASEA”, fue creada como un órgano administrativo descentralizado de la SEMARNAT. La ASEA es responsable de regular y supervisar la seguridad industrial y operativa, así como la protección ambiental en las instalaciones y actividades del sector de hidrocarburos, que incluye todas nuestras operaciones de la División Combustibles. Adicionalmente, la CNE es el órgano responsable de la autorización de la venta de combustible al público en las estaciones de servicio. Creemos que la División Combustibles se encuentra cumpliendo significativamente las regulaciones relevantes de ASEA y las regulaciones y disposiciones administrativas de la CNE.

En julio de 2020 entró en vigor un aumento en las tarifas de transmisión aprobado por la ahora extinta CRE, aplicable a las entidades que generan energía a partir de fuentes de energía renovable o de cogeneración eficiente. Si bien este aumento aplica de forma directa a los generadores de energía de dichos proyectos, los consumidores finales, como nosotros, podríamos enfrentar aumentos en nuestras tarifas de consumos de energía con dichos generadores de energía. Varios recursos legales han sido presentados por los generadores de energía (incluyendo nuestros proveedores de energía) en contra de estos aumentos a las tarifas de transmisión. El asunto se resolvió de forma definitiva a favor de los generadores de energía y en consecuencia, el aumento de las tarifas de transmisión no se aplicó ni se aplicará.

En octubre de 2020, la extinta CRE aprobó la resolución No. RES/1094/2020 que modifica las reglas existentes para la modificación o transferencia de los permisos de generación de energía. Dicha resolución limita la incorporación de nuevos centros de consumo al esquema de autoabastecimiento para recibir energía eléctrica limpia de fuentes renovables a precios competitivos. En mayo de 2024, la ahora extinta CRE, revocó dicha resolución.

Sabemos que la ahora extinta CRE, inició investigaciones en contra de ciertos generadores de energía privados de energía que podrían resultar en la cancelación de los permisos de suministro eléctrico de dichos generadores. En caso de que estos procedimientos nos afecten, por la cancelación de permisos a nuestros suministradores de energía, consideraríamos presentar los recursos legales aplicables. A la fecha, a través de los recursos legales correspondientes, hemos logrado contener una investigación por la ya desaparecida CRE y por la recién constituida CNE, en una de las instalaciones de uno de nuestros proveedores de energía.

En marzo de 2021, se promulgó un decreto por el que se reformó la Ley de la Industria Eléctrica en México, mediante el cual, entre otras cosas, se modifica el orden de despacho de energía del Sistema Eléctrico Nacional, se condiciona el otorgamiento de permisos a los criterios de planeación del Sistema Eléctrico Nacional y se instruye a la autoridad revocar los permisos de autoabastecimiento de energía como los que le fueron otorgados a algunas empresas que nos suministran electricidad. El decreto fue recurrido por distintos participantes en el mercado y dichos recursos se encuentran pendientes de resolución. Promovimos un recurso legal en contra de este decreto, mismo que se encuentra pendiente de resolución. Si nuestro recurso legal no prevalece, este decreto podría tener un impacto adverso en nuestro negocio y en nuestros resultados de operación en México.

En diciembre de 2024, se publicó en el Diario Oficial de la Federación una reforma que establece la creación de la Comisión Nacional de Energía, un órgano administrativo de la Secretaría de Energía, misma que reemplazará a la CRE.

En febrero de 2025, se presentó una iniciativa legislativa al Senado mexicano que propone la promulgación de una nueva Ley del Sector Eléctrico. Si se aprueba, reemplazaría a la Ley de la Industria Eléctrica que ha estado en vigor desde agosto de 2014. La ley propuesta podría introducir cambios regulatorios significativos que afecten al sector de electricidad, incluyendo las modificaciones a la estructura, generación, distribución del mercado y la participación del sector privado.

Regulaciones Sanitarias

México

Ley General de Salud

El 30 de marzo de 2022, los artículos 225 y 226 Bis 1 de la Ley General de Salud fueron modificados y ahora establecen que los prescriptores de medicamentos están obligados a recetar medicamentos con nombres genéricos, evitando recetar nombres de marcas de medicamentos cuando la opción genérica está disponible en el mercado. Si bien estas modificaciones pueden impulsar la venta de medicamento genérico controlado, que suele venderse al público a un precio de venta más bajo, al 31 de diciembre de 2024, el gobierno mexicano aún no ha emitido las regulaciones necesarias requeridas para la implementación de estas modificaciones.

Colombia

Reforma a la ley de la salud

Actualmente, el Congreso de Colombia está discutiendo un proyecto de ley para el cuidado de la salud que ha modificado substancialmente las condiciones de su sistema nacional de salud pública y el marco de funcionamiento de los centros sanitarios. Este proyecto de ley incluye una reforma radical del aseguramiento público en salud y elimina el papel de las Entidades Promotoras de Salud ("EPS") como intermediarias. El proyecto de ley incluye medidas extensivas para cambiar el enfoque al sistema de salud hacia cuidados primarios y preventivos, particularmente en áreas rurales y suburbanas del país que actualmente no tienen servicio. La función de las EPS como aseguradoras, administrando el cuidado del paciente, pero también enrolando a la población elegible, coleccionando recursos, y administrado los recursos asignados. Todas estas funciones serán asumidas por el gobierno colombiano.

Regulaciones sobre los Gestores Farmacéuticos

Colombia tiene la intención de aprobar las regulaciones dirigidas a la gobernanza del marco jurídico del Gestor Farmacéutico, estableciendo requerimientos de portafolio financiero, activos y gestión.

Desabasto de medicamentos

En Colombia, el desabastecimiento de diferentes tipos de medicamentos ha sido documentado durante varios años. La evidencia del desabastecimiento agudo o la demanda insatisfecha en el canal de venta institucional, desde 2022, es especialmente preocupante. Las causas de este desabastecimiento han variado y requiere diferentes estrategias a corto y largo plazo para ser resueltas.

Se han realizado mesas intersectoriales lideradas por el Ministerio de Salud y Protección Social de Colombia con todos los involucrados en la cadena logística de suministro de medicamentos para identificar con más detalle las causas de estos desabastecimientos y establecer una agenda intervencionista bien planeada.

Chile

Reforma al sistema de salud

La administración chilena está contemplando una reforma a su sistema de salud nacional. Esto incluye la creación de un fondo de salud universal que será financiado con una contribución obligatoria del 7% que será reducida de los salarios de los empleados, que implicará que todas las Instituciones de Salud Previsional ("ISAPRES") dejen de existir. No obstante, podrán contratarse seguros voluntarios de "segundo piso" (complementarios y suplementarios).

Ley de Fármacos II

El proyecto de ley que modifica el Código Sanitario chileno para regularizar y actualizar las regulaciones en medicamentos genéricos bioequivalentes, también conocida como Ley de Fármacos II, ha estado en el Senado de dicho país desde marzo 2020. Impulsa cambios en el modelo de mercadotecnia para los medicamentos, se enfoca en los centros de salud. También, previene la integración vertical entre los centros de salud y los laboratorios farmacéuticos.

La comisión del Senado a cargo de aprobar el proyecto de ley rechazó el proyecto en marzo 2022, sin embargo, el Senado tomó la decisión de no concluir el proceso y sumar una nueva comisión para su discusión, reemplazando parlamentarios que dejaron de desempeñar sus funciones.

Este proyecto de ley plantearía varios retos importantes a fabricantes, distribuidores, centros de salud, profesionales de la salud y pacientes.

Regulaciones Fintech

Nuestras iniciativas de negocio digitales están reguladas por la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera ("Ley Fintech") publicada en marzo 2018, la cual establece un marco normativo para aquellas empresas que buscan ofrecer productos financieros a través de medios digitales, y tiene como objetivo promover la inclusión financiera, proteger a los consumidores y fomentar la competencia en el sector financiero de México. Estos servicios contemplan la emisión, administración y redención de saldos de dinero registrados electrónicamente para hacer pagos y transferencias. Para la prestación de dichos servicios se requiere una autorización expresa que emite la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en conjunto con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Banco de México.

Regulaciones contra el soborno

En años recientes, varios gobiernos en los países en donde tenemos operaciones han promulgado regulaciones en políticas empresariales para la prevención del lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo, así como programas transfronterizos contra el soborno. En cumplimiento a dichas regulaciones, hemos implementado políticas internas como procedimientos "conozca a su contraparte", cláusulas contra el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo en acuerdos y reportando operaciones sospechosas, y establecimos programas contra el soborno para cumplir con los requerimientos básicos establecidos en estas regulaciones, como realizar procesos de debida diligencia en transacciones de fusión y adquisición e incluyendo cláusulas en relación a dar obsequios, remuneración a contratistas, contribuciones políticas, donaciones, canales de denuncia de irregularidades y lucha contra la corrupción en los acuerdos.

Reformas Fiscales

México

De acuerdo con las reformas a las leyes fiscales que entraron en vigor el 1 de enero de 2022, las emisoras mexicanas son solidaria y subsidiariamente responsables por el pago de impuestos pagaderos sobre ganancias derivadas de la venta y disposición de acciones o valores que representen acciones, como los ADSs, por los accionistas mayoritarios que no sean residentes mexicanos y no tengan establecimiento permanente en México para propósitos fiscales. Tal y como se relaciona con otros mexicanos no residentes que no tienen un establecimiento permanente en México para propósitos fiscales, las emisoras mexicanas son solidaria y subsidiariamente responsables en la medida en que dicha emisora no entregue cierta información con respecto a dicha venta o disposición a las autoridades fiscales mexicanas. Para propósitos de esta legislación, "accionistas mayoritarios" son accionistas que se encuentran identificados en los reportes presentados por la emisora mexicana a la CNBV de manera anual como resultado de que (i) sean consejeros o directivos relevantes que directa o indirectamente sean propietarios del 1.0% o más del capital social de la emisora, (ii) sean accionistas que directa o indirectamente sean propietarios del 5.0% o más del capital social de la emisora, o (iii) se encuentren dentro de los diez mayores accionistas de la emisora con base en la propiedad directa de acciones representativas del capital social. Aunque en algunas instancias las autoridades fiscales mexicanas han indicado que esta obligación de reporte solo aplicará a la transferencia de acciones o valores que representen acciones que resulte de cambios de control, no existe un criterio establecido o interpretación general al respecto emitido por las autoridades fiscales mexicanas. Actualmente no existe ninguna obligación para los residentes no mexicanos de informar a las emisoras mexicanas respecto a las ventas o disposiciones de acciones o valores que representen acciones que realicen, lo cual limita nuestra capacidad para cumplir con estas obligaciones de reporte ante las autoridades fiscales mexicanas. Por lo tanto, cualquier potencial responsabilidad fiscal es incierta y difícil de determinar o cuantificar a causa de la falta de mecanismos y procedimientos para obtener la información requerida, incluyendo la aplicación de cualquier tratado internacional en materia fiscal disponible, aplicable a la transferencia de valores que cotizan en bolsa por los mexicanos no residentes.

Colombia

En diciembre 2022, una reforma de impuestos fue aprobada en Colombia, que entró en vigor en 2023.

Los cambios relevantes fueron los siguientes:

- Un impuesto nuevo especial sobre las bebidas con azúcar añadido basado en el siguiente cronograma:
 - Del 1 de noviembre de 2023 al 30 de diciembre de 2023, se aplicó un impuesto de 18 pesos colombianos (aproximadamente Ps. 0,08 al 31 de diciembre de 2023) a las bebidas que contenían de 6 a 10 gramos de azúcar añadida por cada 100 ml y se aplicó un impuesto de 35 pesos colombianos (aproximadamente Ps. 0,16 al 31 de diciembre de 2024) para las bebidas con más de 10 gramos de azúcar añadida por cada 100 ml;
 - Del 1 de enero de 2024 al 31 de diciembre de 2024, se aplicó un impuesto de 28 pesos colombianos (aproximadamente Ps. 0,13 al 31 de diciembre de 2024) para bebidas que contengan de 6 a 10 gramos de azúcar añadida por cada 100 ml y se aplicó un impuesto de 55 pesos colombianos (aproximadamente Ps. 0,25 al 31 de diciembre de 2024) para bebidas con más de 10 gramos de azúcar añadida por cada 100 ml, y;

- Del 1 de enero de 2025 al 31 de diciembre de 2025, se aplicará un impuesto de 38 pesos colombianos (aproximadamente Ps. 0,17 al 31 de diciembre de 2024) para bebidas que contengan entre 5 gramos y 9 gramos de azúcar añadida por cada 100 ml y se aplicará un impuesto de 65 pesos colombianos (aproximadamente Ps. 0,30 al 31 de diciembre de 2024) para bebidas con más de 9 gramos de azúcar añadida por cada 100 ml;
- Introducción de un nuevo impuesto sobre los plásticos de un solo uso, con una tasa de 0.00005 sobre una Unidad de Valor Tributario por gramo de plástico. Una Unidad de Valor Tributario equivale a 47,065 pesos colombianos (aproximadamente Ps. 216.35 al 31 de diciembre de 2024). Este nuevo impuesto es aplicable a nuestros productos que no se consideran parte de la canasta básica (actualmente dos de nuestros productos de Coca-Cola FEMSA entran en esta categoría). Sin embargo, este impuesto puede eximirse con una certificación de economía circular que se expedirá en caso de que se incorpore resina reciclada al envase. En 2023, la Corte Constitucional de Colombia emitió una resolución (Resolución C-526/23), requiriendo que el productor de plásticos de un solo uso, sea responsable del pago de este impuesto.
- Aumento de la tasa del impuesto sobre la renta a partir del 1 de enero de 2023, del 20.0% al 35.0% sobre la renta gravable obtenida de zonas francas dentro de Colombia. Este cambio entrará en vigor el 1 de enero de 2026 si una empresa de zona franca tiene un aumento de ingresos del 60.0% en 2022 en comparación con el 2019. Sin embargo, la Corte Constitucional de Colombia dictaminó que esta ley no aplicará a las entidades que hayan obtenido su aprobación para ser consideradas como una empresa de zona franca antes del 13 de diciembre de 2022. Nuestra subsidiaria en Colombia obtuvo dicha aprobación y fue considerada como una empresa de zona franca antes de tal fecha.
- Eliminación de (i) la posibilidad de deducir del impuesto sobre la renta, los impuestos municipales sobre las ventas y (ii) el "régimen de mega-inversiones", que anteriormente permitía una reducción en la tasa nominal del 8.0%.
- Aumento de la tasa del impuesto sobre la renta ocasional del 10.0% al 15.0% aplicable a las ventas de activos fijos e introducción de un impuesto de timbre a una tasa entre el 0.0% y el 3.0%, sobre el precio de venta de bienes inmuebles y otros activos.
- Introducción de una tasa mínima de impuesto sobre la renta del 15.0%, que debe calcularse considerando una utilidad financiera ajustada o un "ingreso ajustado". Para las entidades que están sujetas a calcular dicho impuesto mínimo sobre la renta, si dicho cálculo resulta en un impuesto superior al 15.0 %, dicha entidad pagará únicamente la tasa regular del impuesto sobre la renta del 15.0%, y si el resultado es inferior al 15.0%, dicha entidad pagará una cantidad adicional para alcanzar la tasa del 15.0%.
- Las normas de la Sede Efectiva de Administración se amplían para considerar las actividades del día a día en Colombia en lugar de evaluar únicamente el lugar donde se toman las decisiones concretas y clave.
- La tasa del impuesto sobre la renta correspondiente a dividendos o acciones recibidos por (i) empresas extranjeras u otras entidades sin domicilio principal en el país, (ii) personas físicas sin residencia en Colombia y (iii) sucesiones ilíquidas de personas fallecidas que no eran residentes en Colombia, se incrementa del 10.0% al 20.0%.
- La deducción en el impuesto sobre la renta para inversiones realizadas en investigación, desarrollo tecnológico o innovación se incrementa del 25.0% al 30.0%, siempre que el valor invertido en dichos proyectos se encuentre en el período fiscal en el que se realizó la inversión.

En febrero de 2025, el gobierno colombiano emitió un decreto que contiene medidas fiscales temporales aplicables a partir del 22 de febrero de 2025 hasta el 31 de diciembre de 2025. Dicho decreto impone una tasa del impuesto de timbre del 1.0 % para documentos públicos y privados que superen las 6,000 Unidades de Valor Tributario (aproximadamente Ps. 1,373,517.90 pesos colombianos al 31 de diciembre de 2024) que se suscriban, modifiquen o prorroguen y se otorguen o acepten en Colombia, o se concedan en el extranjero pero se ejecuten en jurisdicción colombiana. Varias excepciones son aplicables bajo ciertas circunstancias. Si el gobierno colombiano decide implementar tales medidas fiscales de manera permanente, las regulaciones fiscales relevantes tendrán que ser modificadas en consecuencia.

Costa Rica

Hasta el 31 de diciembre de 2022, el productor o importador era responsable de recaudar los impuestos sobre el valor añadido de las bebidas carbonatadas de los participantes en la cadena de suministro, con una tasa efectiva del impuesto sobre el valor añadido para las bebidas carbonatadas del 15.8%. El 1 de enero de 2023 entró en vigor una nueva reforma fiscal para reintroducir el sistema estándar de deuda y crédito para productores, mayoristas y minoristas con una tasa impositiva del 13.0%. Consecuentemente, nuestra filial costarricense ya no es responsable de recaudar dicho impuesto a lo largo de toda la cadena de suministro.

Brasil

A principios de 2017, el Supremo Tribunal Federal de Brasil reguló que los impuestos al valor agregado no deberían ser usados como base para calcular el impuesto sobre las ventas federales, resultando en una reducción al impuesto sobre ventas federal. Nuestras subsidiarias brasileñas iniciaron los procedimientos legales para determinar su capacidad para calcular los impuestos a las ventas federales sin utilizar el impuesto al valor agregado como base, de acuerdo con la resolución de la Suprema Corte y obtuvieron una resolución favorable en 2019. Las autoridades fiscales brasileñas apelaron la decisión y el Supremo Tribunal Federal brasileño

denegó la apelación en mayo de 2021. De conformidad con la resolución favorable de 2019, el promedio del impuesto sobre las ventas federales resultó en 14.6% sobre las ventas netas en 2023 y 2024.

En diciembre de 2022, el gobierno brasileño publicó nuevas normas de precios de transferencia que entraron en vigor a partir del 1 de enero de 2024, teniendo como objetivo alinear el sistema brasileño de precios de transferencia con las directrices de precios de transferencia recomendadas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Adicionalmente, durante 2023, el gobierno brasileño emitió regulaciones para establecer los lineamientos necesarios para cumplir con las nuevas normas de precios de transferencia. A la fecha de este reporte, no se han emitido ninguna regulación adicional.

En marzo de 2023, la tasa del impuesto sobre el valor añadido en el estado de Paraná pasó del 16.0% al 18.0%. A partir del 1 de enero de 2024, la tasa del impuesto sobre el valor añadido en el estado de Rio Grande do Sul era del 18.0%. En abril de 2024, la tasa del impuesto sobre el valor añadido en el estado de Goiás incrementó del 17.0% al 19.0%. El 1 de enero de 2024, el estado de Minas Gerais comenzó a aplicar un gravamen adicional del 2.0% sobre las ventas como contribución a un fondo de erradicación de la pobreza.

En diciembre de 2023, el gobierno brasileño publicó una medida provisoria, estableciendo el valor de créditos fiscales sujetos a una decisión judicial definitiva e irrevocable, en virtud de cualquier crédito fiscal que supere R\$ 10 millones (aproximadamente Ps. 33.7 millones al 31 de diciembre de 2024) solo se podrá aplicar mensualmente hasta por 1/60 del valor total del crédito fiscal. La medida provisoria se ratificó como ley en mayo de 2024.

En diciembre de 2024, el gobierno brasileño publicó la ley N.º 15.079, que establecía la Contribución Social Adicional sobre el Beneficio Neto ("CSLL Adicional") e introducía el método del Impuesto Complementario Interno Mínimo Calificado ("ICMS"), en consonancia con la iniciativa del Pilar 2 de la OCDE. Este CSLL Adicional tiene como objetivo garantizar una tributación mínima del 15.0% para los grandes grupos multinacionales y comenzó a aplicarse en enero de 2025, realizándose el primer pago en 2026.

Efectivo a partir del 1 de enero de 2024, las subvenciones concedidas por municipios o estados estarán sujetas a impuestos sobre la renta y a contribuciones sociales a una tasa impositiva combinada del 34.0% y estarán sujetas a otros impuestos aplicables a una tasa impositiva combinada del 9.25%. Adicionalmente, el gobierno federal brasileño otorgará un crédito de impuesto sobre la renta del 25.0% del subsidio municipal o estatal, limitado a la cantidad que sea menor entre (i) el 25.0% del propio beneficio fiscal y (ii) el 25.0% de la depreciación de dichos activos aplicada a los proyectos de desarrollo o expansión aprobados que generaron dicho subsidio, siempre que se cumplan ciertas condiciones. En abril de 2024, un tribunal federal le concedió a nuestra subsidiaria brasileña una medida precautoria (*liminar*) favorable para prevenir la aplicación de los impuestos sobre la renta y la contribución social sobre dichos subsidios.

Además, también en diciembre de 2023, el gobierno brasileño publicó una enmienda constitucional que implementa una amplia reforma fiscal integral en Brasil que sustituirá el actual sistema de impuestos indirectos por uno nuevo, que se introducirá gradualmente a partir del 1 de enero de 2026 y se adoptará por completo en 2033. El impuesto municipal sobre servicios, el impuesto estatal sobre el valor agregado y el impuesto federal sobre las ventas, serán sustituidos por un impuesto dual sobre el valor agregado ("IVA Dual"), compuesto por el "CBS" federal, y el "IBS" estatal y municipal. El IVA Dual se aplicará a todos los bienes tangibles e intangibles, derechos y servicios y será calculado con base al importe cobrado en el lugar donde se consuman los bienes o donde los derechos y servicios sean prestados. Este nuevo sistema fiscal no es acumulativo, permitiendo créditos fiscales de transacciones previas. Inicialmente, habrá una tasa estándar para todos los bienes y servicios, con reducciones que van desde un 100.0% a un 30.0% de descuento para ciertos sectores como educación, salud, transportación pública y productos alimenticios. Los gobiernos federales, estatales y municipales podrán definir las tasas específicas y la tasa final será la suma de las tasas IBS y CBS.

En diciembre de 2024, el Congreso brasileño aprobó la ley complementaria, estableciendo las bases para las nuevas regulaciones, la cual fue aprobada por el presidente de Brasil en enero de 2025, con algunos vetos pendientes de revisión. La reforma también prevé la creación del denominado Impuesto Selectivo ("IS") para productos como las bebidas azucaradas, el cual será aplicable a partir de 2027. Este impuesto será aplicado en una sola ocasión, no generará créditos fiscales, y será incluido en la base gravable para otros impuestos. El impuesto federal a la producción y ventas será reducido a cero, con excepción de aquellos productos fabricados en la zona de libre comercio de Manaus, cuya tasa se ha mantenido en 8.0% desde mayo de 2022. Durante 2025 se emitirán regulaciones adicionales a fin de detallar el sistema del impuesto dual al valor agregado y las tasas del IS. Adicionalmente, la reforma establece revisiones quinquenales a las tasas combinadas del IBS y CBS. Si la tasa gravable excede del 26.5%, el gobierno deberá proponer una reducción de tasa al Congreso.

Argentina

En junio de 2021 (con efecto retroactivo a enero 2021), el gobierno argentino aumentó el impuesto sobre la renta al 35.0% a partir de 2021 e impuso una tasa impositiva del 7.0% sobre los dividendos pagados a accionistas no residentes y a personas físicas residentes.

En diciembre de 2023, el gobierno argentino emitió un decreto ejecutivo (Decreto 29/2023) que incrementó la tasa impositiva del Impuesto Para una Argentina Inclusiva y Solidaria ("PAIS") al 17.5%. Este impuesto estuvo en vigor durante cinco períodos fiscales, desde diciembre de 2019 hasta diciembre de 2024, y, a la fecha de este informe, no ha sido renovado por el gobierno argentino.

Chile

El 24 de octubre de 2024 entró en vigor la Ley N.º 21,713, que estableció normas para garantizar el cumplimiento de las obligaciones tributarias dentro del pacto por el crecimiento económico, el progreso social y la responsabilidad fiscal, reformando la legislación tributaria en varios aspectos. Las principales modificaciones incluyeron:

- Modificaciones a la facultad del Servicio de Impuestos Internos ("SII") para evaluar el precio o valor asignado al objeto de una venta o servicio, estableciendo un concepto de "valor de mercado". Además, se define el concepto de "legítima razón de negocios", considerando que la facultad de tasación no se aplica a los aportes de activos efectuados en el contexto de una reorganización de un grupo empresarial, siempre que se cumplan una serie de requisitos copulativos y la operación tenga una legítima razón de negocios.
- Cambios en el procedimiento y la aplicación de la Norma General Antielusión ("NGA"). Se creó un Comité Ejecutivo para evaluar la implementación de la NGA y hacer recomendaciones al director del SII sobre su implementación.
- Nueva regla para establecer una tasa de interés aplicable a los impuestos pagados después de la fecha límite del 1.5% mensual (18.0% anual) que se acumula sobre los impuestos pagados después de la fecha límite aplicable. Este interés moratorio se acumula y se calcula por cada día de retraso.
- Creación de la figura "denunciante anónimo" como colaborador en la investigación de delitos fiscales. Las personas que colaboren voluntariamente en la investigación de hechos constitutivos de delitos fiscales, tendrán derecho a recibir el 10.0% de la multa impuesta como resultado de su colaboración, siempre y cuando cumplan con determinados requisitos.
- Auditoría de grupos empresariales por el SII, surtiendo efectos para todas las entidades que forman parte del mismo grupo.
- Modificación al estándar de relación para establecer el control de las entidades bajo la Entidad Controlada No Residente, sobre el reconocimiento de rentas pasivas en el extranjero.
- Amnistía fiscal transitoria para declarar el capital y los ingresos en el extranjero, que establece un impuesto único del 12.0% para los contribuyentes domiciliados o residentes en Chile, establecidos o constituidos en el país antes del 1 de enero de 2023, con respecto a los activos e ingresos que se encuentran en el extranjero pero que, al haber estado sujetos a impuestos en Chile, no habían sido debidamente declarados o gravados.
- Incorporación de las plataformas digitales como sujetos pasivos del IVA, asimilándolas a los prestadores de servicios digitales y sometiéndolas al régimen de tributación simplificado.
- Modificaciones al IVA aplicable a las importaciones. Se entiende que los bienes muebles corporales situados en el extranjero adquiridos por una persona que no sea contribuyente del IVA en Chile, están situados en Chile.

Ecuador

Debido a los recientes acontecimientos en Ecuador, el gobierno decretó el pago de una contribución temporal para los años 2024 y 2025, equivalente al 3.25% de la base del impuesto sobre la renta para el año fiscal 2022. De igual manera, para financiar el conflicto interno del país, el gobierno decretó un aumento del IVA del 12.0% al 15.0%. Se esperaba que para finales del año fiscal 2024, la tasa del Impuesto a la Salida de Divisas ("ISD") se redujera al 2.0%; sin embargo, el gobierno entonces vigente eliminó esta disposición y hubo aumentos que elevaron este impuesto a 3.5% y 5.0%. El beneficio atribuible a las nuevas inversiones realizadas durante 2024 y 2023 puede beneficiarse de una disminución del 3.0% o del 5.0% en el cálculo del impuesto sobre la renta. Desde 2024, se estableció un régimen de autorretención (impuesto sobre la renta anticipado) para los grandes contribuyentes, en el que se fijaron tasas de entre el 1.25% y el 2.25% de las ventas totales para el sector farmacéutico minorista.

Situación Tributaria

Tributación en México

Para efectos de este resumen, el término "tenedor no-residente" significa un tenedor que no es residente de México para efectos del impuesto y no posee nuestros ADSs en conexión con la conducción de una operación comercial o negocio a través de un establecimiento permanente para efectos fiscales en México. Para efectos de tributación en México, un individuo es residente en México si él o ella establece su casa en México, o si él o ella tiene otra casa fuera de México, pero su Centro de Intereses Vitales (según se define en el Código Fiscal de la Federación) está localizado en México y, entre otras circunstancias, cuando más del 50% de los ingresos durante un año calendario proviene de México. Una persona moral es residente de México si tiene su principal lugar de negocios o si su administración vigente está localizada en México. Se presume que un ciudadano mexicano es residente de México a menos que él o ella puedan demostrar que lo contrario es verdad. Si se considera que una persona moral o un individuo tiene un establecimiento permanente en México para efectos fiscales, todos los impuestos sobre la renta atribuibles al establecimiento permanente estarán sujetos a los impuestos mexicanos, de acuerdo con las leyes fiscales aplicables.

Impuestos sobre Dividendos. Bajo las leyes mexicanas del impuesto sobre la renta, los dividendos, ya sea en efectivo o en especie, pagados respecto a nuestras acciones representadas por nuestros ADSs no están sujetos a la retención del impuesto mexicano si dichos dividendos se distribuyeron de las utilidades fiscales netas generadas antes de 2014. Los dividendos distribuidos de las

utilidades fiscales netas (CUFIN) generadas después de o durante 2014 estarán sujetos a la retención de impuestos mexicanos a una tasa del 10%.

Impuestos sobre las Disposiciones de ADSs. Las ganancias provenientes de la venta o disposición de ADSs por los tenedores no-residentes no estarán sujetas al impuesto mexicano, si la disposición es llevada a cabo a través de una bolsa de valores reconocida bajo las leyes fiscales mexicanas aplicables y el cedente es residente de un país con el que México mantiene un tratado fiscal para evitar la doble tributación; si el cedente no es residente de un país de este tipo, la ganancia será gravada con una tasa del 10%, en cuyo caso el impuesto será retenido por el intermediario financiero.

En cumplimiento con ciertos requerimientos, las ganancias por la venta o disposición de ADSs realizadas en circunstancias diferentes a aquellas establecidas en el párrafo anterior generalmente estarán sujetas al impuesto mexicano, a una tasa general del 25% sobre el ingreso bruto, sin importar la nacionalidad o residencia del transmisor. Sin embargo, bajo el Tratado sobre Tributación, un tenedor que es capaz de reclamar los beneficios del Tratado sobre Tributación, será exento del impuesto mexicano sobre las ganancias producto de una venta o de otra disposición de nuestros ADSs en una transacción que no sea llevada a cabo a través de nuestra Bolsa Mexicana de Valores o cualquier otro mercado de valores aprobado, en tanto el tenedor no sea propietario, directa o indirectamente, del 25% o más del capital social (incluyendo acciones representadas por nuestros ADSs) dentro de un periodo de 12 meses precedente a dicha venta o disposición. Los depósitos de acciones a cambio de ADSs y retiros de acciones a cambio de nuestros ADSs no ocasionarán impuesto mexicano.

Otros impuestos mexicanos. No existen impuestos mexicanos sobre herencia, donación, sucesión o impuesto al valor agregado a la propiedad, transferencia, intercambio o disposición de nuestros ADSs. No existe sello, emisión, registro o impuestos similares o aranceles pagables por los tenedores de nuestros ADSs.

Tributación en EE.UU.

Consideraciones Fiscales relativas a los ADSs

En general, para efectos del impuesto sobre la renta federal de los EE.UU., los tenedores de ADSs serán tratados como propietarios de las acciones representadas por dichos ADSs.

Impuestos sobre Dividendos. El importe bruto de cualquier distribución pagada con respecto a nuestras acciones representativas de nuestros ADSs, en la medida en que se paguen con nuestros ingresos y utilidades actuales o acumuladas, según se determine para efectos del impuesto sobre la renta federal de los EE.UU., generalmente será incluido en el ingreso bruto de un tenedor estadounidense como un ingreso de una fuente de dividendo extranjera en el día en que los dividendos son recibidos por el depositario de ADSs y no será elegible para la deducción de dividendos recibidos permitida a las corporaciones bajo el *Internal Revenue Code of 1986* (Código de Hacienda Pública de 1986), vigente. Debido a que no esperamos mantener los cálculos de nuestros ingresos y utilidades de conformidad con los principios del impuesto sobre la renta federal de los EE.UU., se espera que las distribuciones pagadas a los tenedores estadounidenses generalmente sean reportadas como dividendos.

Los dividendos, los cuales serán pagados en pesos mexicanos, serán incluidos en el ingreso del tenedor estadounidense en la cantidad calculada en dólares, en general, en referencia a la tasa de cambio vigente en la fecha de recepción por parte del depositario de los ADSs (a pesar de que dichos pesos mexicanos sean o no en realidad convertidos en dólares en tal fecha). Si dichos dividendos son convertidos en dólares en la fecha recibida, un tenedor estadounidense generalmente no necesitará reconocer pérdida o ganancia en la divisa extranjera respecto a los dividendos. Los tenedores estadounidenses deberán consultar a sus asesores fiscales respecto al trato de ganancia o pérdida de la divisa extranjera, en caso de que exista, en cualquier cantidad en pesos mexicanos recibida que sean convertidas en dólares en una fecha subsecuente de la fecha de recepción.

El monto en dólares de dividendos recibido por un individuo tenedor estadounidense respecto de los ADSs generalmente está sujeto a tributación en una tasa reducida aplicable a las ganancias de capital a largo plazo si los dividendos son “dividendos calificados”. Sujeto a ciertas excepciones por posiciones de corto plazo y cobertura, los dividendos pagados por los ADSs serán tratados como dividendos calificados si (1) calificamos para los beneficios de un tratado del impuesto sobre la renta con los EE.UU. que el *Internal Revenue Service* (Servicio de Hacienda Pública) haya aprobado para efectos de las reglas de dividendos calificados, o los dividendos son pagados con respecto a ADSs que son “transferibles fácilmente en un mercado de valores establecido en los EE.UU.” y (2) no hayamos sido, en el año anterior al año en que el dividendo fue pagado, y no somos, en el año en el cual el dividendo es pagado, una compañía de inversión extranjera pasiva (o “PFIC”, como se describe en la sección “Reglas de Compañías de Inversión Extranjera Pasiva”). El tratado del impuesto sobre la renta entre México y EE.UU. fue aprobado para efectos de las reglas de dividendos calificados. Los ADSs cotizan en el NYSE y calificarán como transferibles fácilmente en un mercado de valores establecido en los EE.UU. siempre y cuando sigan cotizando. Con base en nuestros estados de resultados consolidados auditados e información relevante del mercado y de los accionistas, creemos que no somos considerados como una compañía de inversión extranjera pasiva para los efectos del impuesto federal sobre la renta estadounidense respecto a nuestro año fiscal 2024. Además, con base en nuestros estados de resultados consolidados auditados y nuestras expectativas actuales respecto al valor y naturaleza de nuestros activos, los recursos y la naturaleza de nuestro ingreso, e información relevante de mercado y de los accionistas, no prevemos convertirnos en una compañía de inversión extranjera pasiva para nuestro ejercicio fiscal del 2025.

Sujeto a limitaciones y condiciones generalmente aplicables, la retención de dividendos en México pagada a la tasa aplicable al tenedor estadounidense puede ser elegible para un crédito contra el impuesto sobre la renta federal de EE.UU. de dicho tenedor. Estas limitaciones y condiciones generalmente aplicables incluyen nuevos requisitos adoptados por la IRS en regulaciones

promulgadas en diciembre de 2021 y cualquier impuesto mexicano tendrá que satisfacer estos requisitos para poder ser un impuesto acreditable para un tenedor estadounidense. En el caso de un tenedor estadounidense que (i) reúna los requisitos para acogerse a los beneficios del Tratado Fiscal y que opte por ellos, o (ii) sistemáticamente opte por aplicar una versión modificada de estas normas en virtud de las orientaciones temporales emitidas recientemente y reúna los requisitos específicos establecidos en dichas orientaciones, el impuesto mexicano sobre los dividendos, se considerará que cumple los nuevos requisitos y por lo tanto, como un impuesto acreditable. En el caso de los demás tenedores estadounidenses, la aplicación de estos requisitos al impuesto sobre los dividendos es incierta y no hemos determinado si se han cumplido estos requisitos. Si el impuesto mexicano sobre dividendos no es un impuesto acreditable para un tenedor de estadounidense o el tenedor estadounidense no opta por reclamar un crédito fiscal extranjero por cualquier impuesto sobre la renta o devengado en el mismo ejercicio fiscal, el tenedor estadounidense podrá deducir el impuesto mexicano al calcular la renta gravable de dicho tenedor estadounidense para efectos del impuesto federal sobre la renta de EE.UU.. Las distribuciones de dividendos constituirán ingresos de fuentes ajenas a los EE.UU., y a los tenedores estadounidenses que opten por reclamar créditos fiscales en el extranjero, generalmente constituirán “ingresos de categoría pasiva” a efectos de los créditos fiscales en el extranjero.

La disponibilidad y el cálculo de créditos fiscales extranjeros y deducciones por impuestos extranjeros depende en la circunstancia particular de un tenedor estadounidense e involucra la aplicación de reglas complejas para esas circunstancias. Las orientaciones temporales mencionadas anteriormente también indican que el Departamento del Tesoro y el IRS están considerando proponer modificaciones a las regulaciones de diciembre de 2021 y que se puede confiar en las orientaciones temporales hasta que se publiquen reglas adicionales que retiren o modifiquen las orientaciones temporales. Los tenedores estadounidenses deberán consultar sus propios asesores fiscales en relación con la aplicación de estas reglas a sus situaciones particulares.

La distribución a los tenedores de acciones adicionales con respecto a nuestros ADSs que son hechas como parte de una distribución prorrateada a todos nuestros accionistas generalmente no estará sujeta al impuesto federal sobre la renta.

Impuestos sobre Ganancias del Capital. Sujeto a la discusión en “Reglas de Compañías de Inversión Extranjera Pasiva”, ganancia o pérdida obtenida por un tenedor estadounidense en la venta u otra disposición gravable de ADSs estará sujeta al impuesto federal sobre la renta como ganancia o pérdida del capital en una cantidad igual a la diferencia entre la cantidad obtenida en la disposición y dicha base tributaria en el ADS del tenedor estadounidense (cada una calculada en dólares). Cualquiera de dichas ganancias o pérdidas serán una ganancia o pérdida a largo plazo si los ADSs fueren retenidos por más de un año de la fecha de dicha venta. Cualquiera de las ganancias a largo plazo reconocida por un tenedor estadounidense que sea una persona física está sujeta a la tasa reducida del impuesto sobre la renta. La deducción de pérdida de capital está sujeta a las limitaciones por efectos de impuesto federal sobre la renta estadounidense. Los depósitos y retiros de acciones por un tenedor estadounidense en canje por ADSs no resultarán en la obtención de ganancias o pérdidas para efectos del impuesto federal sobre la renta estadounidense.

Por lo general, los tenedores estadounidenses no tendrán derecho a deducir ningún impuesto mexicano derivado de la venta u otra enajenación de los ADSs del impuesto federal sobre la renta de dicho tenedor estadounidense, salvo en el caso de un tenedor estadounidense que opte sistemáticamente por aplicar una versión modificada de las normas estadounidenses de deducción fiscal en el extranjero, permitida en virtud de las directrices temporales recientemente publicadas, y que cumpla los requisitos específicos establecidos en dichas directrices. Adicionalmente, la ganancia o pérdida de capital reconocida por un tenedor estadounidense en la venta u otra disposición de los ADSs generalmente será ganancia o pérdida de fuente estadounidense para efectos de crédito fiscal extranjero estadounidense. Consecuentemente, aún si el impuesto mexicano califica como un impuesto acreditable, un tenedor estadounidense no podrá acreditar el impuesto contra su impuesto federal sobre la renta de los EE.UU., a menos que dicho crédito pueda ser aplicado (sujeto a condiciones y limitaciones generalmente aplicables) contra el impuesto adeudado sobre otros ingresos tratados como derivados de fuentes extranjeras. Si el impuesto mexicano no es un impuesto acreditable, el impuesto reduciría la cantidad realizada en la venta o disposición de los ADSs, incluso si el tenedor de EE.UU. ha optado por reclamar un crédito fiscal extranjero por otros impuestos en el mismo año. Las orientaciones temporales mencionadas anteriormente indican también que el Departamento del Tesoro y el IRS están estudiando propuestas de modificación de la normativa de diciembre de 2021 y que se puede confiar en las orientaciones temporales hasta que se publiquen orientaciones adicionales que retiren o modifiquen las orientaciones temporales. Los tenedores estadounidenses deberán consultar a sus asesores fiscales en relación con la aplicación de las reglas de los créditos fiscales extranjeros para venta u otra enajenación de los ADSs o unidades y cualquier impuesto mexicano en dicha venta o disposición.

Reglas de Compañías de Inversión Extranjera Pasiva. Reglas fiscales especiales de los EE.UU. pueden ser aplicables a compañías que son consideradas PFICs. Nosotros seremos considerados como una PFIC en un año fiscal en particular, tomando en consideración nuestra participación proporcional de los ingresos y activos de nuestras subsidiarias bajo las reglas “look through” (o de planteamiento transparente), si nos encontramos en alguno de los siguientes dos supuestos:

- El 75% o más de nuestros ingresos brutos para el año fiscal, son ingresos pasivos; o
- El promedio porcentual del valor de nuestros activos que producen o que se mantienen para producción de ingreso pasivo es por lo menos 50%.

Para estos efectos, ingresos pasivos generalmente incluyen dividendos, intereses, ganancias de ciertas transacciones de materias primas, rentas, regalías y exceso de ganancias sobre pérdidas derivadas de la disposición de activos que generan ingresos pasivos.

Basándonos en nuestros estados financieros consolidados auditados y en los datos pertinentes del mercado y de los accionistas, creemos que no fuimos tratados como una PFIC a efectos del impuesto sobre la renta federal de EE.UU. respecto a nuestro ejercicio fiscal 2024. Además, sobre la base de nuestros estados financieros consolidados auditados y nuestras expectativas actuales sobre el valor y la naturaleza de nuestros activos, las fuentes y la naturaleza de nuestros ingresos y los datos pertinentes del mercado y de los accionistas, nosotros no anticipamos convertirnos en una PFIC para nuestro ejercicio fiscal 2025. Sin embargo, la determinación de si somos una PFIC debe hacerse anualmente después del cierre del ejercicio fiscal y en base en los hechos y circunstancias de ese momento, los cuales pueden estar fuera de nuestro control, tales como la valuación de nuestros activos, incluyendo el crédito mercantil (o *goodwill*) y otros activos intangibles, en el momento. Por lo tanto, no se puede dar ninguna garantía que no seremos una PFIC en el presente año o en años futuros. Si somos clasificados como una PFIC, y usted no toma una de las opciones descritas a continuación, estará sujeto a un impuesto especial a tasas de intereses ordinarios sobre la renta sobre los “distribuciones excesivas”, incluyendo ciertas distribuciones por nosotros y ganancias que usted reconocerá en la venta de sus ADSs. La cantidad de impuesto sobre la renta sobre cualquier distribución excesiva será incrementada por cualquier cargo de intereses para compensar el diferimiento de impuestos, y se calculará como si las distribuciones excesivas hayan sido ganadas de forma a prorrata durante el tiempo que haya detentado sus ADSs. La clasificación como una PFIC pudiera además tener otras consecuencias fiscales adversas, incluyendo, en el caso de personas físicas, la negativa a un incremento en la base de sus ADSs en caso de fallecimiento.

Si somos una PFIC en un ejercicio fiscal y los ADSs son considerados “comercializables”, generalmente no seremos sujetos a las reglas descritas en el párrafo anterior si elige ajustar sus ADSs a valor de mercado. Los ADSs serán negociables si regularmente son cotizados en ciertas bolsas de valores calificadas en los EE.UU., incluyendo el NYSE o en una bolsa de valores extranjera que cumpla con ciertos requisitos. Si toma la decisión de ajustar a valor de mercado, en cualquier año en que califiquemos como PFIC se le requerirá que incluya el exceso del valor de mercado de sus ADSs como ingresos ordinarios al final de su año fiscal sobre su base en dichos ADSs. Si al cierre de su año fiscal, su base en los ADSs excede del valor de mercado, podrá deducir el exceso como una pérdida ordinaria, pero sólo en la medida de sus ganancias por el ajuste a valor de mercado de años previos. Su base fiscal ajustada en los ADSs será ajustada para reflejar cualquier ingreso o pérdida reconocida bajo estas reglas. Adicionalmente, cualquier ganancia que reconozca a la venta de sus ADSs será sujeta a un impuesto ordinario sobre la renta en el año de la venta y cualquier pérdida será tratada como una pérdida ordinaria en la medida de sus ganancias netas por el ajuste a valor de mercado de años previos. Una vez que se haga, la elección no puede ser revocada sin el consentimiento del *Internal Revenue Service* (Servicio de Hacienda Pública) a menos que dichas acciones dejen de ser negociables.

Si usted es un tenedor estadounidense propietario de una participación en una PFIC, generalmente usted debe presentar anualmente una forma IRS 8621, y se le puede requerir que presente otras formas IRS. La falta de presentación de una o más de estas formas según se requiera, pudiera interrumpir el plazo de prescripción respecto de cada uno de sus años fiscales respecto de los cuales dichas formas son requeridas. Consecuentemente, los años fiscales en los que no presente la forma, podrán permanecer abiertos a determinación del IRS de forma indefinida hasta que se presente la forma.

Usted debe consultar con su propio asesor fiscal respecto de las consideraciones sobre el impuesto sobre la renta federal de los EE.UU. discutidos.

Retención preventiva y Reportes de Información en los EE.UU. Un tenedor estadounidense de ADS podrá, bajo ciertas circunstancias, estar sujeto a “reportes de información” y “retención preventiva” respecto a ciertos pagos a dicho tenedor estadounidense, tales como dividendos o las ganancias por una venta o disposición de ADS, excepto que dicho tenedor (1) si esté incluido en ciertas categorías de exención, y demuestra este hecho cuando sea necesario, o (2) en caso de retención preventiva, proporcione un número correcto de identificación fiscal, y certifique que no está sujeto a alguna retención o que de otro modo cumple con los requerimientos aplicables con las reglas de retención preventiva. Cualquier cantidad retenida bajo estas reglas no constituye un impuesto por separado, y será acreditable contra el pasivo fiscal del impuesto sobre la renta estadounidense del tenedor, siempre que la información requerida se proporcione al IRS de manera oportuna.

Activos Financieros Extranjeros Especificados. Ciertos tenedores estadounidenses que poseen “activos financieros extranjeros especificados” con un valor agregado en exceso de USD 50,000 en el último día del año fiscal o USD 75,000 en cualquier tiempo durante el año fiscal, son generalmente requeridos a presentar una declaración de la información junto con sus declaraciones de impuestos, actualmente bajo la Forma 8938, con respecto a dichos activos. Los “Activos financieros extranjeros especificados” incluyen cualquier cuenta financiera retenida en una institución financiera no estadounidense, así como valores emitidos por una emisora no estadounidense (que incluirían las ADSs) que no son retenidas en cuentas mantenidas por instituciones financieras. Los umbrales más altos del reporte de la información aplican a ciertas personas que viven en el extranjero y a ciertas personas casadas. Las regulaciones amplían el requerimiento de reportar a ciertas entidades que son tratadas como constituidas o utilizadas para poseer, directa o indirectamente, intereses en activos financieros extranjeros especificados basados en ciertos criterios objetivos. Los tenedores estadounidenses que no cumplan con reportar la información requerida pudieran estar sujetas a penalidades sustanciales. Los posibles inversores deben consultar a sus propios consultores fiscales respecto de la aplicación de dichas reglas con relación a su inversión en los ADSs, incluyendo la aplicación de dichas reglas a sus circunstancias particulares.

Consecuencias Fiscales estadounidenses para Tenedores No estadounidenses

Impuestos sobre Dividendos y Ganancias del Capital. Sujeto a lo establecido en la sección de “Retención Preventiva y Reportes de Información de los Estados Unidos de América”, un tenedor de ADSs que no sea un tenedor estadounidense (un “Tenedor No Estadounidense”) generalmente no estará sujeto al impuesto sobre la renta federal o retenciones fiscales de los EE.UU. en dividendos recibidos por ADSs o en cualquier ganancia realizada en la venta de ADSs.

Retención Preventiva y Reportes de Información de los EE.UU. Generalmente los Tenedores No estadounidenses están exentos de los reportes de información y de la retención preventiva, sin embargo, podría, bajo ciertas circunstancias, ser requerido para cumplir con ciertos procedimientos de información e identificación a fin de probar esta exención.

vi. Recursos humanos

Al 31 de diciembre de 2024, nuestra cuenta de empleados por región geográfica era la siguiente: 268,407 en México, 10,303 en Centroamérica, 25,563 en Colombia, 46,016 en Brasil, 4,207 en Argentina, 1,847 en Estados Unidos, 4,432 en Ecuador, 1,584 en Perú, 1,584 en Uruguay, 14,457 en Chile, 1,515 en Suiza, 8,138 en Alemania, 238 en Austria, 44 en Luxemburgo, 660 en Países Bajos y 4 en otros países. El cuadro a continuación presenta el número de nuestros empleados por los años terminados al 31 de diciembre de 2024, 2023 y 2022:

Empleados de FEMSA por los años terminados el 31 de diciembre del:

	2024			2023			2022		
	No Sindicalizados	Sindicalizados	Total	No Sindicalizados	Sindicalizados	Total	No Sindicalizados	Sindicalizados	Total
Compañía sub-tenedora:									
Coca-Cola FEMSA ⁽¹⁾	56,618	60,101	116,719	60,226	57,138	117,364	46,673	50,538	97,211
División Proximidad Américas ⁽¹⁾⁽²⁾	57,613	134,877	192,490	60,458	125,447	185,905	61,150	107,710	168,860
División Proximidad Europa ⁽³⁾	9,106	1,671	10,777	4,451	1,783	6,234	2,996	2,051	5,047
División Combustibles ⁽¹⁾	1,092	5,114	6,206	1,091	5,307	6,398	1,094	5,375	6,469
División Salud ⁽¹⁾	26,140	8,045	34,185	24,747	8,958	33,705	5,469	27,333	32,802
Otros ⁽¹⁾	13,456	15,166	28,622	17,328	25,998	43,326	22,493	21,427	43,920
Total	166,270	224,974	388,999	168,301	224,631	392,932	139,875	214,434	354,309

- (1) Incluye empleados de distribuidores independientes que no son nuestros empleados y que equivalen a 30,137, 33,637 y 21,690 en 2024, 2023 y 2022, respectivamente.
- (2) Incluye empleados de tienda no administrativos que no son nuestros empleados y que equivalen a 30,229, 35,510 y 42,344 en 2024, 2023 y 2022, respectivamente.
- (3) Excluye empleados de franquicias.

Al 31 de diciembre de 2024, aproximadamente 69% de nuestros empleados, de los cuales la mayoría están empleados en México, eran miembros de sindicatos. Teníamos 795 contratos colectivos de trabajo o convenios similares con 249 sindicalizados. En general, tenemos una buena relación con los sindicatos en nuestras operaciones.

El cuadro a continuación establece el número de contratos colectivos de trabajo y sindicatos de nuestros empleados:

**Contratos Colectivos de Trabajo Entre Compañías Sub-tenedoras y los Sindicatos
Al 31 de diciembre de 2024**

Compañía sub-tenedora	Contratos Colectivos de Trabajo	Sindicatos
Coca-Cola FEMSA	208	111
División Proximidad Américas ⁽¹⁾	189	4
División Proximidad Europa	8	8
División Combustibles	38	3
División Salud	44	17
Otros	308	106
Total	795	249

(1) No incluye a empleados de tienda que no sean de nivel gerencial, los cuales son empleados directamente por cada tienda individual.

Menos del 20% de las tiendas OXXO en México son operadas por líderes de tienda independientes que son responsables de todos los aspectos relativos al funcionamiento de las tiendas. Los líderes de tienda son comisionistas y no son empleados de la División Proximidad Américas. Cada líder de tienda es el patrón legal del personal de esta, el cual típicamente se compone de 6 personas por tienda que no son empleados de la División Proximidad Américas.

vii. Desempeño ambiental

Contamos con un Sistema de Administración Ambiental (*Environmental Management System*) que incluye políticas y procedimientos ambientales cuya intención es minimizar los riesgos asociados al impacto ambiental e implementar estrategias apropiadas para el uso de energía limpia y renovable, uso eficiente del agua y gestión de residuos a lo largo de la cadena de suministro en todas nuestras operaciones. Tenemos programas que buscan reducir el uso de energía y diversificar nuestro portafolio de fuentes de energía limpias para reducir las emisiones de efecto invernadero y contribuir a la lucha contra el cambio climático. Adicionalmente, contamos con metas a corto, mediano y largo plazo, así como con indicadores para el uso, manejo, confinamiento y/o eliminación de energía, emisiones atmosféricas, descargas de agua, residuos sólidos y materiales peligrosos.

En 2024, 65% del consumo de energía total de la División Proximidad Américas en México se obtuvo de fuentes de energía renovable.

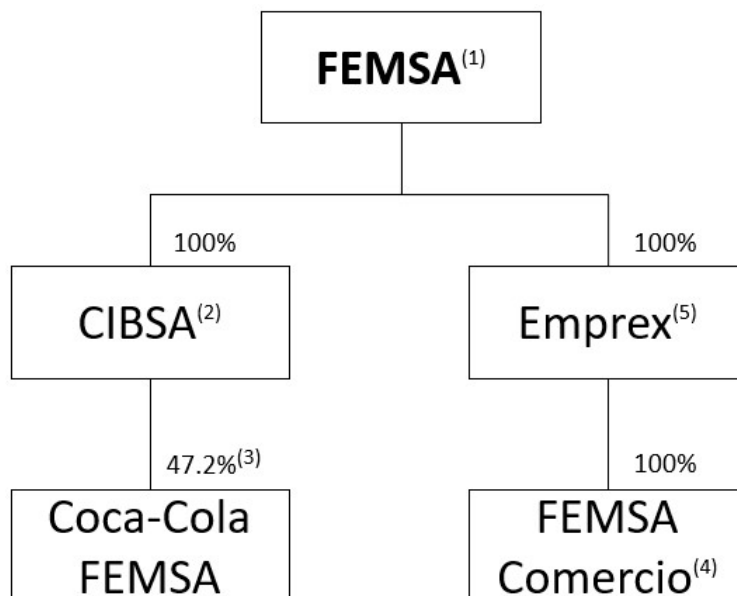
viii. Información del mercado

FEMSA es una empresa que genera valor económico y social por medio de empresas e instituciones y busca ser el mejor empleador y vecino de las comunidades en donde tiene presencia. A través de sus Unidades de Negocio emplea a más de 392 mil colaboradores en 18 países. FEMSA es miembro del Índice Dow Jones Best-in-Class World Index y del Dow Jones Best-in-Class MILA Pacific Alliance Index, ambos de S&P Global; Índice FTSE4Good Emerging; Índice MSCI EM Latin America ESG Leaders; S&P/BMV Total México ESG, entre otros índices. Para más información véase la “*Sección 2. La Emisora – Descripción del Negocio – Actividad Principal*”.

ix. Estructura Corporativa

Nuestras actividades comerciales se realizan a través de nuestras principales sociedades subsidiarias, como se muestra en el siguiente diagrama y tabla:

Estructura Corporativa al 31 de diciembre de 2024



(1) Incluye la División Proximidad Europa. Véase la “*Sección 2. La Emisora-Descripción del Negocio*”.

(2) Compañía Internacional de Bebidas, S.A. de C.V., a la cual nos referimos como "CIBSA".

(3) Porcentaje de acciones emitidas y en circulación del capital social propiedad de CIBSA (56% de las acciones con derecho a voto de Coca-Cola FEMSA). Véase la “*Sección 3. Información Financiera – Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora*”.

(4) Incluye la División Proximidad Américas, la División Salud y la División Combustibles. Véase la “*Sección 2. La Emisora-Descripción del Negocio*”.

(5) Grupo Industrial Emprex, S. de R.L. de C.V., a la cual nos referimos como Emprex.

Subsidiarias Significativas

La tabla que a continuación se presenta muestra nuestras subsidiarias más importantes al 31 de diciembre de 2024:

Nombre de la compañía	Jurisdicción	Porcentaje de participación
CIBSA:	Mexico	100.0%
Coca-Cola FEMSA	Mexico	47.2%
Emprex:	Mexico	100.0%
FEMSA Comercio	Mexico	100.0%

Para más información de nuestras relaciones de negocio con algunas de nuestras subsidiarias significativas véase “*Sección 4. Administración – Operaciones con Personas Relacionadas y Conflictos de Interés*”.

x. Descripción de los principales activos

Al 31 de diciembre de 2024, Coca-Cola FEMSA era propietaria de 56 plantas embotelladoras. Por país, a esa misma fecha, Coca-Cola FEMSA tenía 28 plantas embotelladoras en México, 7 en Centro América, 7 en Colombia, 11 en Brasil, 2 en Argentina y una en Uruguay. Al 31 de diciembre de 2024, Coca-Cola FEMSA operaba 266 centros de distribución, de los cuales aproximadamente 50.0% se encontraban en sus territorios mexicanos. A esa misma fecha, Coca-Cola FEMSA era propietaria del 82.0% de estos centros de distribución y arrendaba el resto. Este cálculo considera los centros de distribución propios y de terceros administrados por Coca-Cola FEMSA en México.

La División Proximidad Américas es propietaria aproximadamente del 12.1% de tiendas OXXO en México, mientras que el resto de las tiendas están ubicadas en propiedades arrendadas y sustancialmente casi todas sus bodegas están bajo contratos de arrendamiento a largo plazo con terceros.

Al 31 de diciembre de 2024, la División Proximidad Europa era propietaria de 4 instalaciones de producción, en Alemania, los EE.UU. y Suiza, con una instalación de producción en construcción para la producción de panadería, principalmente *pretzels*. Adicionalmente, la División Proximidad Europa era propietaria del equipamiento de las tiendas de sus puntos de venta.

La División Salud arrienda 7 centros de distribución, 2 de los cuales están en Chile, 3 en México, 1 en Colombia y 1 en Ecuador, además cuenta con una planta de fabricación de medicamentos genéricos en Chile. La mayoría de las tiendas de la División Salud se encuentran bajo contratos de arrendamiento con terceros.

Seguros

Mantenemos una póliza de seguros de “todo riesgo” cubriendo nuestras propiedades (propias y arrendadas), maquinaria y equipo e inventarios, así como pérdidas ocasionadas por interrupciones en el negocio. La póliza cubre daños causados por desastres naturales, incluyendo huracanes, granizo, terremotos y daños causados por actos humanos, incluyendo, explosiones, incendios, vandalismo y disturbios. Asimismo, mantenemos una póliza de seguro de mercancías que cubre daños a bienes en tránsito. Además, mantenemos una póliza de seguro que cubre responsabilidades por la fabricación de productos. Compramos nuestra cobertura de seguros a través de un corredor de seguros. En 2024, las pólizas de seguro sobre propiedades “todo riesgo” fueron emitidas por AXA Seguros, S.A. de C.V. Las pólizas de responsabilidad fueron emitidas por Chubb Seguros México, S.A., y la póliza de seguro de transportación fue emitida por AXA Seguros, S.A. de C.V. A la fecha de este reporte las pólizas para bienes “todo riesgo” fueron emitidas por Chubb Seguros México, S.A. y las pólizas restantes quedan con la misma compañía de seguro como en 2024. Nuestras pólizas de seguro de propiedad “todo riesgo” están parcialmente reaseguradas en el mercado internacional de reaseguros. Creemos que nuestra cobertura es consistente con la cobertura mantenida por compañías similares.

Inversiones y Desinversiones en Activo Fijo

Nuestras inversiones consolidadas en activo fijo, netos de enajenaciones, por los años terminados el 31 de diciembre de 2024, 2023 y 2022 fueron de Ps. 51,069 millones, Ps. 38,611 millones y Ps. 34,410 millones, respectivamente, y fueron en su mayor parte financiadas por efectivo generado por las operaciones de nuestras subsidiarias. Estas cantidades fueron invertidas de la siguiente manera:

Por los años terminados el 31 de diciembre del:

	2024	2023 (Revisado)	2022 (Revisado)
	(en millones de pesos mexicanos)		
Coca-Cola FEMSA	Ps. 29,553	Ps. 21,396	Ps. 19,665
División Proximidad Américas	16,239	13,387	9,931
División Proximidad Europa	2,270	1,654	544
División Salud	1,835	1,750	2,868
División Combustibles	398	186	157
Otros ⁽¹⁾	774	238	1,245
Total ⁽²⁾	Ps. 51,069	Ps. 38,611	Ps. 34,410

(1) Incluye ajustes de consolidación.

(2) Las disposiciones de propiedad, planta y equipo para 2024, 2023 y 2022 son por Ps.150, Ps. 400 y Ps. 308, respectivamente.

Coca-Cola FEMSA

En 2024, 2023 y 2022, Coca-Cola FEMSA destinó sus inversiones de capital en (i) incrementar capacidad de producción; (ii) incrementar capacidad de distribución y eficiencia; (iii) colocando refrigeradores con detallistas; (iv) botellas retornables y cajas; y (v) tecnologías de la información.

División Proximidad Américas

La principal actividad de inversión de la División Proximidad Américas es la construcción y apertura de nuevas tiendas, así como la remodelación de tiendas existentes, las cuales en su mayoría son tiendas OXXO. Durante 2024, la División Proximidad Américas realizó la apertura de 1,620 nuevas tiendas y cerró definitivamente 273, y adquirió 249, resultando finalmente en una apertura neta de 1,596 nuevas tiendas OXXO.

División Proximidad Américas invirtió Ps. 16,239 millones en 2024, en adiciones de nuevas tiendas, almacenes y mejoras a propiedades arrendadas, renovación de equipos e inversiones relacionadas con tecnologías de la información.

División Proximidad Europa

La principal actividad de inversión de la División Proximidad Europa es la construcción y apertura de nuevas tiendas, adicional a la remodelación de tiendas existentes en toda Europa, así como la expansión y mantenimiento exhaustivo de las instalaciones de producción.

División Salud

La principal actividad de inversión de la División Salud es la apertura y mantenimiento de nuevas farmacias en los países donde tenemos operaciones. Durante 2024, la División Salud cerró 20 centros de servicios farmacéuticos en México y realizó la apertura de 207 nuevos centros de servicios farmacéuticos en Chile, Colombia y Ecuador. La División Salud invirtió Ps. 1,835 millones en 2024, los cuales se destinaron a la adición de nuevas tiendas, centros de distribución, mejoras en las propiedades arrendadas y a inversiones relacionadas con tecnologías de información.

División Combustibles

Durante 2024, la División Combustibles invirtió Ps. 398 millones en inversiones de capital, principalmente para mantenimiento y remodelación de las estaciones de servicio, así como inversiones en sistemas de TI.

Presupuesto esperado de Inversión de Capital 2025

Se espera que nuestro presupuesto de inversión de capital para 2025 sea de alrededor de Ps. 58,845 millones (US\$ 2,949 millones). La siguiente discusión se basa en los presupuestos internos de nuestras subsidiarias. El presupuesto de inversión de capital para 2025 está sujeto a cambios derivados de las condiciones del mercado, así como de otras condiciones, y a los resultados y recursos financieros de nuestras subsidiarias.

Coca-Cola FEMSA ha presupuestado aproximadamente Ps. 31,610 millones (US\$ 1,584 millones), o un monto en un rango entre 8.5% y 9.5% de los ingresos totales para las inversiones de capital en 2025, cuyo monto se enfoca principalmente en fortalecer su infraestructura, especialmente en manufactura y capacidad de distribución, botellas retornables y cajas, inversiones en tecnología de la información e inversiones en activos que incrementan su presencia en el mercado. Como es costumbre, este monto dependerá de las condiciones del mercado, así como otras condiciones.

Coca-Cola FEMSA estima que aproximadamente el 40.2% de sus inversiones de capital proyectadas para 2025 será para sus operaciones en México, mientras que el resto será para las operaciones fuera de México. Además, Coca-Cola FEMSA cree que la generación interna de fondos será suficiente para cubrir sus proyecciones de inversión de capital en 2025.

La División Proximidad Américas espera que su inversión de capital ascienda aproximadamente a Ps. 18,088 millones (US\$ 906 millones) durante el 2025, que será destinado a la apertura de nuevas tiendas OXXO y a la remodelación de tiendas OXXO existentes. Adicionalmente, se planean inversiones en sistemas de información, actualizaciones de software en los ERP y equipo de transporte.

La División Proximidad Europa espera que su inversión de capital ascienda a Ps. 2,238 millones (US\$ 112 millones) durante el 2025, que será destinado a la apertura de nuevas tiendas y a la remodelación de tiendas existentes, así como el mantenimiento y expansión de sus instalaciones de producción.

La División Salud espera que su inversión de capital ascienda aproximadamente a Ps. 2,647 millones (US\$ 133 millones) durante el 2025, que será destinado a la apertura de nuevas farmacias y en menor medida, a la remodelación de tiendas existentes. Adicionalmente, esperan invertir en centros de distribución, hardware y actualización de software ERP.

La División Combustibles espera que su inversión de capital ascienda aproximadamente a Ps. 281 millones (US\$ 14 millones) durante el 2025, que será destinado a la remodelación de estaciones OXXO GAS existentes y a inversiones en equipos de tecnologías de información.

Se espera que las inversiones de capital en 2025 para los Otros Negocios asciendan aproximadamente a Ps. 3,981 millones (US\$ 200 millones), y se asignará a aperturas de nuevas tiendas Bara y otros.

Desinversiones

Como parte de nuestra estrategia *FEMSA Forward*:

- En 2023, vendimos 13.9% de nuestro interés económico en Heineken, conservando menos del 1% del interés económico;

- En junio de 2023, finalizamos exitosamente la desinversión de nuestra participación en Jetro Restaurant Depot;
- En octubre 2023, se fusionaron Envoy Solutions con Brady Plus, actualmente operando como Brady Plus, conservando una participación de 37.08% en la entidad combinada;
- En noviembre 2024, completamos la desinversión de nuestras operaciones de equipos de refrigeración y servicios de alimentos Imbera y Torrey;
- En enero 2025, vendimos nuestra participación en el negocio de soluciones plásticas, y;
- Esperamos cerrar la Transacción de Logística Solistica en los próximos meses.

Véase “**Sección 2. La Emisora – Historia y Desarrollo de la Emisora**”.

xi. Procesos judiciales, administrativos y arbitrales

Somos parte en diversos procedimientos legales surgidos en el curso normal de nuestros negocios. Fuera de los casos señalados en el presente documento, actualmente no somos parte en ningún litigio o procedimiento de arbitraje, incluyendo los que están en trámite o que pudieran presentarse y que son de nuestro conocimiento que consideramos, tendrán o han tenido, un efecto material adverso sobre nuestra Compañía. Otros procedimientos legales que están abiertos en contra o que nos involucre a nosotros y a nuestras subsidiarias son incidentales a nuestro y sus negocios. Consideramos que la resolución de esos otros procedimientos, de manera individual o conjunta, no tendrá un efecto adverso significativo sobre nuestra situación financiera consolidada o nuestros resultados de operación.

Para más información de otros procedimientos fiscales de nuestra compañía véase “**Nota 26.6 de nuestros estados financieros consolidados**”.

xii. Acciones representativas del Capital Social

De acuerdo con el artículo sexto de los estatutos sociales de FEMSA, el capital social de la Compañía es variable. El capital social mínimo fijo no sujeto a retiro es de Ps. 300,000,000.00 (trescientos millones de pesos 00/100 Moneda Nacional). La parte variable del capital social es ilimitado. Todas las acciones serán nominativas, de libre suscripción y sin expresión de valor nominal.

Tenemos 3 series de acciones en nuestro capital social, cada una sin valor nominal:

- Acciones Serie B (“Acciones Serie B”);
- Acciones Serie D-B (“Acciones Serie D-B”); y
- Acciones Serie D-L (“Acciones Serie D-L”).

Las Acciones de la Serie B tienen derechos de voto plenos, y las Acciones de las Series D-B y D-L tienen derechos de voto limitados. Las acciones de nuestra Compañía se encuentran vinculadas en unidades, no se pueden separar, y sólo pueden transferirse bajo las siguientes formas:

- Unidades B, integradas por 5 Acciones Serie B; y
- Unidades BD, integradas por 1 Acción Serie B, 2 Acciones Serie D-B y 2 Acciones Serie D-L.

En los últimos 3 ejercicios no se han realizado emisiones de acciones de la Compañía.

Para más información sobre la estructura de nuestro capital social, ver la “**Sección 5. Mercado de Capitales – Estructura Accionaria**”.

xiii. Dividendos

Históricamente declaramos dividendos anuales respecto a cada Serie de Acciones (incluyendo en la forma de ADSs), sujeto a los cambios de nuestros resultados de operación y de nuestra posición financiera, incluidos aquellos debidos a acontecimientos económicos extraordinarios, transacciones y a los factores de riesgo descritos en el “**Sección 1. Información General - Factores de Riesgo**” que afectan nuestra situación financiera y liquidez. Estos factores podrían afectar o no la declaración de dividendos y el

monto de éstos. No esperamos tener ninguna restricción contractual en nuestra capacidad de pagar dividendos, aunque algunas de nuestras subsidiarias podrían enfrentar dichas restricciones. Debido a que somos una compañía controladora sin operaciones significativas propias, tendremos ganancias y efectivo para pagar dividendos solamente en la medida en que recibamos dividendos de nuestras subsidiarias. Por lo tanto, no podemos garantizar que pagaremos dividendos ni el monto de cualquier dividendo.

La tabla de abajo muestra la cantidad nominal de dividendo declarado y pagado por acción en pesos mexicanos y traducido a dólares americanos y sus respectivas fechas de pago para los años fiscales del 2022 al 2024. Todos los dividendos se han redondeado al número entero de acciones ordinarias más próximo.

Fecha en que se pagó el dividendo	Ejercicio respecto del cual se declaró el dividendo		Monto total del dividendo declarado	Dividendo por Acción Serie B	Dividendo por Acción Serie B ⁽¹⁾	Dividendo por Acción Serie D	Dividendo por Acción Serie D ⁽¹⁾
5 de mayo y 7 de noviembre de 2022	2021	Ps.	11,358,251,673	Ps. 0.5660	\$ 0.0285	Ps. 0.7085	\$ 0.0357
5 de mayo de 2022				Ps. 0.2830	\$ 0.0145	Ps. 0.3543	\$ 0.0175
7 de noviembre de 2022				Ps. 0.2830	\$ 0.0145	Ps. 0.3543	\$ 0.0182
8 de mayo de 2023 y 8 de noviembre de 2023	2022	Ps.	12,246,519,120	Ps. 0.6107	\$ 0.0347	Ps. 0.7634	\$ 0.0433
8 de mayo de 2023				Ps. 0.3054	\$ 0.0172	Ps. 0.3817	\$ 0.0215
8 de noviembre de 2023				Ps. 0.3054	\$ 0.0175	Ps. 0.3817	\$ 0.0218
18 de abril de 2024, 18 de julio de 2024, 17 de octubre de 2024, y 16 de enero de 2025	2023	Ps.	24,990,902,326 ⁽²⁾	Ps. 1.2463	\$ 0.0669	Ps. 1.5578	\$ 0.0836
18 de abril de 2024				0.3116	0.0183	0.3895	0.0228
18 de julio de 2024				0.3116	0.0173	0.3895	0.0217
17 de octubre de 2024				Ps. 0.3116	\$ 0.0161	Ps. 0.3895	\$ 0.0201
16 de enero de 2025				Ps. 0.3116	\$ 0.0152	Ps. 0.3895	\$ 0.0190

(1) Las conversiones a dólares americanos se basan en los tipos de cambio correspondientes a las fechas en que se efectuaron los pagos.

(2) Incluye dividendos ordinarios y extraordinarios. El dividendo pagado efectivo totalizó Ps.14,404,167,269 para dividendos ordinarios y Ps. 10,090,865,110 para dividendos extraordinarios, lo que refleja el impacto de las recompras de acciones realizadas a lo largo del año. Al 31 de diciembre de 2024, 511,006,615 acciones se conservaban en tesorería, correspondiente a 102,201,323 unidades FEMSA UBD.

El 11 de abril 2025, en la AGO, nuestros accionistas aprobaron un dividendo en efectivo para pagarse en cuatro exhibiciones los días 25 de abril de 2025, 18 de julio de 2025, 17 de octubre de 2025 y 16 de enero de 2026, cada uno consiste de Ps. 0.19095 por cada una de las acciones Serie B en circulación en la fecha de pago correspondiente y de Ps. 0.238675 por cada una de las acciones Serie D en circulación en la fecha de pago correspondiente, correspondiendo a la cantidad de Ps.0.95475, por cada Unidad FEMSA B en circulación en la fecha de pago correspondiente y a la cantidad de Ps. 1.14565, por cada Unidad FEMSA BD en circulación en la fecha de pago correspondiente.

Adicionalmente, el 11 de abril de 2025, nuestros accionistas aprobaron un dividendo extraordinario en efectivo que será pagado en cuatro exhibiciones, el 25 de abril de 2025, el 18 de julio de 2025, el 17 de octubre de 2025 y el 16 de enero de 2026, cada uno consiste de Ps. 0.4212 por Acción Serie B en circulación a la fecha de pago y Ps. 0.526475 por Acción Serie D en circulación a la fecha de pago, lo que corresponde a Ps. 2.1060 por cada unidad B de FEMSA en circulación a la fecha de pago y Ps. 2.5271 por cada unidad BD de FEMSA en circulación a la fecha de pago.

Anualmente, durante cada AGO, nuestros accionistas aprueban en la AGO los estados financieros consolidados auditados de nuestra Compañía para el ejercicio anterior, junto con un informe del Consejo de Administración. Una vez que los tenedores de las Acciones de Serie B hayan aprobado los estados financieros consolidados auditados, ellos determinan la distribución de nuestras utilidades netas del año anterior. La ley mexicana requiere que por lo menos 5% de las utilidades netas se destinen a una reserva legal, que no puede ser dispuesta, hasta que el monto de la reserva legal sea igual a 20% de nuestro capital social. A la fecha de este reporte,

la reserva legal de nuestra empresa se encuentra plenamente constituida. Posteriormente, los accionistas tenedores de las Acciones Serie B podrán determinar y distribuir cierto porcentaje de las utilidades netas a cualquier reserva general o especial, incluyendo una reserva para compras de nuestras acciones en el mercado abierto. El 11 de abril 2025, nuestros accionistas aprobaron un monto máximo de Ps. 34,000 millones que podrá utilizarse para la recompra de acciones. El remanente de las utilidades netas está disponible para distribución en la forma de dividendos para nuestros accionistas. Solamente se pueden pagar dividendos si las ganancias netas son suficientes para compensar pérdidas de años fiscales anteriores.

Nuestros estatutos sociales establecen que los dividendos se distribuirán entre las acciones en circulación que estén pagadas en su totalidad al momento en que un dividendo sea declarado, de manera tal que cada Acción de las Series D-B y D-L reciba 125% del dividendo distribuido con respecto a cada Acción Serie B. Los tenedores de las Acciones de las Series D-B y D-L tienen derecho a esta prima de dividendo en relación con todos los dividendos pagados por nosotros. Véase la **“Sección 4. Administración – Estatutos Sociales y otros Convenios - Derechos a Dividendos”**.

Sujeto a ciertas excepciones contenidas en el acuerdo de depósito de ADS del 11 de mayo de 2007 celebrado entre FEMSA, The Bank of New York Mellon, como Depositario de ADS, y los tenedores y beneficiarios ocasionales de nuestras ADSs, documentadas por ADRs, todo dividendo distribuido a los tenedores de ADS se pagará al Depositario de ADS en pesos mexicanos, y el Depositario de ADS lo convertirá a dólares, basado en el tipo de cambio a la fecha de pago, neto de cualquier comisión aplicable. Como resultado, restricciones en la conversión de pesos en divisas extranjeras pueden afectar la capacidad de los tenedores de ADSs para recibir dólares, y las variaciones en el tipo de cambio pueden afectar el monto en dólares recibido por tenedores de nuestros ADSs. Véase la **“Sección 2. La Emisora – Descripción del Negocio - Legislación Aplicable y Situación Tributaria - Tributación en México”**.

3. INFORMACIÓN FINANCIERA

A. Información Financiera Seleccionada

La información financiera seleccionada debe leerse conjuntamente con, y está calificada en su totalidad por referencia a, los Estados Financieros Consolidados, incluidas las notas a los mismos que aparecen en otras partes de este Informe Anual. La información financiera seleccionada al 31 de diciembre de 2024 y 2023 y para los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2024, 2023 y 2022 se deriva de los estados consolidados de situación financiera, estados consolidados de resultados y utilidad integral, incluidos en los Estados Financieros Consolidados que aparecen en otra parte de este Informe Anual. Véase la **“Sección 3. Información Financiera”**.

Este informe anual incluye nuestros estados consolidados de situación financiera auditados al 31 de diciembre de 2024 y 2023; incluye los estados consolidados de resultados, de utilidad integral, variaciones en las cuentas de capital contable y flujos de efectivo por los años terminados al 31 de diciembre de 2024, 2023 y 2022. Nuestros estados financieros consolidados auditados se preparan de acuerdo con las NIIF emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (“IASB”) por sus siglas en inglés.

Este reporte anual muestra información financiera para el 2024, 2023 y 2022 en términos nominales en pesos mexicanos, tomando en cuenta la inflación local de cualquier economía clasificada como un entorno económico hiperinflacionario de conformidad con las NIIF. Nuestras subsidiarias fuera de México mantienen sus registros contables en la moneda local y de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en el país donde se encuentren. Para la presentación de nuestros estados financieros consolidados auditados, convertimos estos registros contables a las NIIF y los reportamos en pesos mexicanos bajo estas normas.

En el caso de Argentina, la economía cumple los criterios bajo NIIF para ser tratada como economía hiperinflacionaria con base a ciertos factores económicos, incluyendo la inflación acumulada de Argentina sobre los 3 períodos previos al 31 de diciembre de 2024 que excedieron el 100%, conforme a los índices disponibles del país. Reconocimos los efectos inflacionarios en nuestras operaciones en Argentina en nuestra información financiera. Nuestra moneda funcional en Argentina se convirtió a pesos mexicanos para los períodos terminados al 31 de diciembre de 2024, 2023 y 2022 usando el tipo de cambio al término de dichos períodos. Ver nota 3.4 de nuestros estados financieros consolidados auditados.

Como se anunció previamente en febrero de 2023, algunas de nuestras operaciones no esenciales se clasificaron como operaciones discontinuas para todos los años presentados en la información financiera consolidada incluida en este informe anual. Véase la Nota 4.3 de nuestros estados financieros consolidados auditados.

En 2023, como parte de nuestra estrategia *FEMSA Forward*, vendimos participación económica de Heineken N.V. y Heineken Holding N.V. (en conjunto, "Heineken"), que representan una participación económica de 13.9%, y retuvimos menos del 1%. Véase la **“Sección 2. La Emisora – Historia y Desarrollo de la Emisora”**. En febrero de 2023, discontinuamos el método de la participación para Heineken, y, de acuerdo con la NIIF 5, las operaciones de Heineken fueron clasificadas como operaciones discontinuas para todos los años presentados en la información financiera consolidada incluida en este informe. En consecuencia, los resultados de todos los ejercicios presentados se presentan en un único importe como operaciones discontinuas en la información financiera consolidada incluida en este informe anual. Por lo tanto, la información operativa y financiera de todos los años presentados

en este documento relacionada con Heineken se presenta como operaciones discontinuas. Véase la Nota 4.3 de nuestros estados financieros consolidados auditados.

En octubre de 2023, como parte de nuestra estrategia *FEMSA Forward*, fusionamos Envoy Solutions con Brady Plus y obtuvimos una participación accionaria de 37.08% en la entidad combinada, que actualmente opera como Brady Plus. Véase la **“Sección 2. La Emisora – Historia y Desarrollo de la Emisora”**. Como resultado, de acuerdo con la NIIF 5, las operaciones de Envoy Solutions se clasifican como operaciones discontinuas para todos los años presentados en la información financiera consolidada incluida en este informe. En consecuencia, los resultados de todos los ejercicios presentados se presentan en un único importe como operaciones discontinuas en la información financiera consolidada incluida en este informe anual. Por lo tanto, la información operativa y financiera presentada en este documento relacionada con Envoy Solutions se presenta como operaciones discontinuas. Véase la Nota 4.3 de nuestros estados financieros consolidados auditados.

En noviembre de 2024, como parte de nuestra estrategia *FEMSA Forward*, desinvertimos nuestro negocio de equipos de refrigeración y servicios de alimentos y en enero de 2025, desinvertimos nuestras operaciones de soluciones plásticas. Véase la **“Sección 2. La Emisora – Historia y Desarrollo de la Emisora”**. Además, en 2024, firmamos acuerdos definitivos para desinvertir algunas de nuestras operaciones logísticas conocidas como el negocio de Solistica. Véase la **“Sección 2. La Emisora – Historia y Desarrollo de la Emisora”**. Además, nuestras operaciones de carga fraccionada en Brasil están mantenidas para la venta. De acuerdo con la NIIF 5, dichas operaciones se clasifican como operaciones discontinuas para todos los años presentados en la información financiera consolidada incluida en este informe. En consecuencia, los resultados de todos los años presentados en la información financiera consolidada incluida en este informe anual se presentan en un solo monto como operaciones discontinuas. Por lo tanto, la información operativa y financiera presentada en este documento relacionada con dichas operaciones se presenta como operaciones discontinuas. Véase la Nota 4.3 de nuestros estados financieros consolidados auditados.

Excepto cuando se indique lo contrario, la información de este informe anual se presenta al 31 de diciembre de 2024 y no da efecto a ninguna transacción, financiera o de otro tipo, posterior a esa fecha. La información financiera y los resultados de la División Proximidad Europa correspondientes a 2022 se incluyen a partir de la fecha de adquisición, para los últimos 23 días de octubre y la totalidad de noviembre y diciembre de 2022.

La siguiente tabla muestra cierta información financiera seleccionada de nuestra compañía. Esta información está referenciada en su totalidad a nuestros estados financieros consolidados auditados, incluyendo las notas de los mismos y deberá leerse en conjunto. La información financiera seleccionada se presenta sobre una base consolidada y no necesariamente indica nuestra posición financiera o resultados en o para una fecha o periodos futuros. Ver Nota 3 de nuestros estados financieros consolidados auditados para consultar nuestras políticas contables materiales.

Al 31 de diciembre de,

	2024 ⁽¹⁾	2024	2023	2022	2021	2020
(en millones de pesos mexicanos o millones de dólares, excepto porcentajes, acciones y los datos por acción)						
Información del Estado de Resultados (para el año terminado):						
Ingresos totales	\$37,476	Ps. 781,585	Ps. 702,692	Ps. 597,008	Ps. 505,460	Ps. 492,966
Utilidad bruta	15,416	321,513	279,507	241,518	206,184	189,653
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos contabilizada a través del método de participación	3,191	66,547	57,816	46,496	42,990	19,311
Impuestos a la utilidad	1,219	25,433	12,971	13,275	13,566	14,819
Operaciones discontinuas	6	115	32,238	1,423	8,264	—
Utilidad neta consolidada	1,930	40,236	76,677	34,743	37,678	3,756
Utilidad (pérdida) neta controladora	1,283	26,735	65,689	23,909	28,495	(1,930)
Utilidad (pérdida) neta no controladora	647	13,501	10,988	10,834	9,183	5,686
Utilidad neta controladora básica:						
Por acciones serie B	0.06	1.34	1.67	1.12	1.42	(0.10)
Por acciones serie D	0.08	1.70	2.09	1.40	1.78	(0.12)
Utilidad neta controladora diluida:						
Por acciones serie B	0.06	1.33	1.67	1.12	1.42	(0.10)
Por acciones serie D	0.08	1.69	2.09	1.40	1.78	(0.12)
Número promedio ponderado de acciones en circulación (millones):						
Por acciones serie B	9,201.6	9,201.6	9,246.4	9,246.4	9,246.4	9,246.4
Por acciones serie D	8,465.3	8,465.3	8,644.7	8,644.7	8,644.7	8,644.7
Distribución de utilidades:						
Por acciones serie B	46.11%	46.11%	46.11%	46.11%	46.11%	46.11%
Por acciones serie D	53.89%	53.89%	53.89%	53.89%	53.89%	53.89%
Información de Situación Financiera:						
Total activos	\$40,829	Ps. 851,536	Ps. 805,856	Ps. 798,815	Ps. 737,500	Ps. 684,848
Pasivos circulantes	9,729	202,930	182,381	176,922	136,723	118,413
Deuda largo plazo ⁽²⁾	6,784	141,482	128,373	173,400	185,945	179,864
Pasivos por arrendamientos	4,521	94,299	83,837	81,222	55,049	51,536
Otros pasivos no circulantes ⁽³⁾	1,520	31,694	32,896	29,470	24,666	27,848
Capital social	156	3,262	3,348	3,347	3,348	3,348
Total capital contable	18,275	381,131	19	337,801	335,117	307,187
Participación controladora	14,265	297,502	894	262,604	262,601	237,743
Participación no controladora	4,010	83,629	74,509	75,197	72,516	69,444
Otra información						
Depreciación	\$1,688	Ps. 35,199	Ps. 31,896	Ps. 27,831	Ps. 25,293	Ps. 25,006
Inversiones en activo fijo ⁽⁴⁾	2,449	51,069	38,611	34,410	24,055	20,893
Margen bruto ⁽⁵⁾	41.14%	41.14%	39.78%	40.45%	40.79%	38.47%

(1) Conversión a dólares a un tipo de cambio de Ps. 20.8557 por dólar americano solamente para conveniencia del lector.

(2) Incluye deuda a largo plazo menos la porción circulante de la deuda a largo plazo.

(3) Incluye beneficios a empleados, pasivos por impuestos diferidos, provisiones y otros pasivos financieros no circulantes.

(4) La inversión en activo fijo incluye inversiones en propiedad, planta y equipo, intangibles y otros activos, neto del costo de venta de propiedad, planta y equipo, así como de cancelaciones.

(5) El margen bruto se calcula dividiendo la utilidad bruta entre los ingresos totales.

B. Información Financiera por Línea de Negocio, Zona Geográfica y Ventas de Exportación

La siguiente tabla es una perspectiva general de nuestras operaciones por segmento reportable y por área geográfica:

Resumen de Operaciones por Segmento

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2024 y % de crecimiento (disminución) contra el año anterior:

	Coca-Cola FEMSA		División Proximidad Américas		División Proximidad Europa		División Combustibles		División Salud		Operaciones discontinuas		Otros y Ajustes por Consolidación	
	Ps.	%	Ps.	%	Ps.	%	Ps.	%	Ps.	%	Ps.	%	Ps.	%
(expresados en millones de pesos, excepto por número de empleados y porcentajes)														
Ingresos totales	279,793	14%	307,197	10%	49,755	14%	65,365	12%	79,755	6%	—	—%	(280)	(117)%
Utilidad bruta	128,736	16%	136,993	17%	21,344	15%	7,935	8%	24,041	7%	—	—%	2,464	(21)%
Activos totales	307,986	13%	240,312	36%	45,411	14%	25,320	1%	73,240	13%	14,395	(44)%	144,872	(28)%
Empleados	116,719	(1)%	192,490	4%	10,777	73%	6,206	(3)%	34,185	1%	16,874	(31)%	11,748	(37)%

Resumen de Ingresos Totales por Segmento

Por los años terminados al 31 de diciembre de:

	2024	2023	2022
(expresados en millones de pesos)			
Coca-Cola FEMSA	Ps. 279,793	Ps. 245,088	Ps. 226,740
División Proximidad Américas	307,197	278,520	233,958
División Proximidad Europa	49,755	43,552	9,809
División Salud	79,755	75,358	74,800
División Combustibles	65,365	58,499	51,813
Otros	20,209	29,652	21,280
Ajustes por Consolidación	(20,489)	(27,977)	(21,392)
Ingresos totales Consolidados	Ps. 781,585	Ps. 702,692	Ps. 597,008

A continuación, se muestra un resumen de las operaciones de Coca-Cola FEMSA por segmento reportado durante 2024.

Operaciones por Segmento Reportado - Resumen por el año terminado el 31 de diciembre de 2024

	Ingresos		Utilidad Bruta	
	(en millones de pesos mexicanos)			
México y Centroamérica ⁽¹⁾	Ps. 166,996	59.7 %	Ps. 80,782	62.8 %
Sudamérica ⁽²⁾	112,797	40.3 %	47,954	37.2 %
Consolidado	279,793		128,736	

(1) Incluye México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.

(2) Incluye Colombia, Brasil, Argentina y Uruguay.

C. Informe de Créditos Relevantes

A continuación, se presenta una descripción de nuestros créditos relevantes a largo plazo, los cuales incluyen obligaciones de hacer y no hacer.

Certificados Bursátiles

El 15 de noviembre de 2022 emitimos FEMSA 22L y FEMSA 22-2L.

Estos Certificados Bursátiles son quirografarios y se clasifican como bonos ligados a la sostenibilidad, los cuales nos requieren cumplir determinados objetivos de desempeño e indicadores clave, en específico, alcanzar:

- Para **FEMSA 22L**: Que (i) el Porcentaje Total de Residuos Operativos Desviados de Rellenos Sanitarios (según dicho término se define en el suplemento de la emisión) calculado al 31 de diciembre de 2025 sea de, al menos, 65%, y (ii) el Porcentaje Total de Consumo de Energía Eléctrica Proveniente de Energías Renovables (según dicho término se define en el suplemento de la emisión) calculado al 31 de diciembre de 2025 sea de, al menos, 65%.
- Para **FEMSA 22-2L**: Que (i) el Porcentaje Total de Residuos Operativos Desviados de Rellenos Sanitarios (según dicho término se define en el suplemento de la emisión), calculado al (a) 31 de diciembre de 2025, sea de, al menos, 65%, y (b) 31 de diciembre de 2030, sea del 100%, y (ii) el Porcentaje Total de Consumo de Energía Eléctrica Proveniente de Energías Renovables (según dicho término se define en el suplemento de la emisión), calculado al (a) 31 de diciembre de 2025, sea de, al menos, 65%, y (b) 31 de diciembre de 2030, sea de, al menos, 85%.

A la fecha del presente reporte anual tenemos los siguientes Certificados Bursátiles vigentes colocados en la BMV:

	Año de emisión	Vencimiento	Monto	Tasa
FEMSA 22L	2022	9 de noviembre de 2027	Ps. 827,458,800	TIIE a 28 días + 0.10%
FEMSA 22-2L	2022	2 de noviembre de 2032	Ps. 8,446,384,600	9.65%

Nuestros Certificados Bursátiles contienen obligaciones de reporte por lo que proporcionamos a los tenedores de dichos Certificados Bursátiles estados financieros anuales consolidados y estados financieros trimestrales consolidados de la Compañía.

Senior Notes denominados en Dólares

El 7 de mayo de 2013, emitimos deuda a largo plazo por un monto de U.S. \$1,000, la cual estuvo compuesta por Senior Notes cotizando en la NYSE por U.S. \$300 con un vencimiento a 10 años y una tasa de interés fija de 2.875%; y Senior Notes de U.S. \$700 con vencimiento a 30 años y una tasa de interés fija de 4.375%.

En marzo de 2023, realizamos una oferta pública de recompra en los mercados internacionales por un monto principal de U.S. \$147 relacionada con el Senior Note antes mencionado, con un precio de liquidación de U.S. \$130, que incluye intereses devengados. El diferencial entre el precio de liquidación y el valor en libros de la deuda a la fecha del pago anticipado se reconoció en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada; representando una ganancia de Ps. 346. Luego, en mayo de 2023, la Compañía liquidó los Senior Notes de U.S. \$300 que llegaron a su vencimiento. Finalmente en noviembre de 2023, la Compañía realizó una oferta pública de recompra adicional por un monto principal de U.S. \$127 relacionada con los mismos Senior Notes.

El 16 de enero de 2020, colocamos un bono por U.S. \$1,500 en Senior Notes cotizando en la NYSE, al 3.500% a una tasa anual de 130 puntos base sobre el benchmark relevante con vencimiento a 30 años. Adicional, el 12 de febrero de 2020, realizamos una colocación de la reapertura de estos Senior Notes con vencimiento al 2050 por U.S. \$300 al 3.500% a una tasa anual de 137.5 puntos base sobre el benchmark relevante, colocando un saldo total de U.S. \$1,800 con un rendimiento implícito al vencimiento del 3.577%. En junio de 2020, hicimos una colocación por U.S. \$700 de la reapertura de nuestros Senior Notes al 3.500% con vencimiento al 2050 y con un rendimiento implícito ponderado del 3.358%.

En marzo de 2023, realizamos una oferta pública de recompra en los mercados internacionales por un monto principal de U.S. \$943 relacionada con los Senior Notes con vencimiento en 2050, con un precio de liquidación de U.S. \$715, que incluye intereses devengados. El diferencial entre el precio de liquidación y el valor en libros de los certificados a la fecha del prepago fue reconocido en resultados, representando una ganancia de Ps. 4,199.

En junio de 2024, realizamos una oferta pública de recompra en mercados internacionales por un monto principal de U.S. \$207 relacionada con los Senior Notes con vencimiento en 2050. El diferencial entre el precio de liquidación y el valor en libros de los certificados a la fecha de prepago se reconoció en resultados, representando una ganancia de Ps. 703.

Ver “**Sección 3. Información Financiera. -Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora – Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital**”.

Senior Notes denominados en Euros

En abril de 2021, emitimos €500 y €700 en bonos de deuda a una tasa fija del 1.0%, con vencimiento en 2033 y del 0.5% con vencimiento en 2028, respectivamente. En marzo de 2023, realizamos una oferta pública de recompra en los mercados internacionales por un importe principal de €404 en bonos de deuda con vencimiento en 2028 y €259 en bonos de deuda con vencimiento en 2033, con un precio de cierre de €347 para vencimiento en 2028 y €197 con vencimiento en 2033, que incluye intereses devengados. El diferencial entre el precio de liquidación y el valor en libros de los certificados a la fecha del prepago fue reconocido en resultados, representando una ganancia de Ps. 2,416.

En febrero de 2023, como parte de la oferta de acciones de Heineken, emitimos Bonos Canjeables (EB) no garantizados en la Bolsa de Valores de Frankfurt (FWB) por un monto de EUR 500 millones con vencimiento en 2026; con un tipo de interés fijo del 2,625% anual pagadero anualmente. El importe principal agregado del EB será reembolsable con acciones de Heineken Holding N.V. o en efectivo, considerando un precio de canje inicial de 95.625 euros, lo que supone una prima del 27.5%, sobre 75.00 euros, que es el precio de compensación de cada acción. A partir de la fecha de emisión, la opción de canje inicial estará compuesta por 5,228,758 acciones.

Ver “**Sección 3. Información Financiera – Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora – Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital**”.

A la fecha del presente reporte anual, estamos al corriente en el pago de los citados créditos.

Certificados Bursátiles FEMSA 22L y FEMSA 22-2 L
Obligaciones de hacer y no hacer
(1) Pagos. Llevar a cabo el pago del principal e intereses de conformidad con lo establecido en las secciones “Periodicidad en el pago de intereses” y “Amortización de principal” del Título.
(2) Estados Financieros Internos. Entregar al Representante Común en forma trimestral, a más tardar dentro de los 5 Días Hábiles después de las fechas que señale el Artículo 33 de la Circular Única o cualquier otra disposición aplicable o que la sustituya, un ejemplar completo de los estados financieros consolidados internos del Emisor al fin de cada trimestre, incluyendo balance general, estado de resultados y estado de cambios en la situación financiera, los cuales deberán ser preparados conforme a las NIIF y deberán firmarse por el Director de Finanzas del Emisor; <u>en el entendido que</u> esta obligación se tendrá por cumplida en la medida en la que dicha información se encuentre publicada en las páginas de Internet de la CNBV (www.gob.mx/cnbv), de la Bolsa (www.bmv.com.mx), o del propio Emisor (https://femsa.gcs-web.com/es/).
(3) Estados Financieros Auditados. Entregar al Representante Común en forma anual, a más tardar dentro de los 5 Días Hábiles posteriores a las fechas que señale el Artículo 33 de la Circular Única o cualquier otra disposición aplicable o que la sustituya, un ejemplar completo de los estados financieros consolidados anuales del Emisor, incluyendo balance general, estado de resultados y estado de cambios en la situación financiera, preparados conforme a las NIIF y dictaminados por los auditores externos del Emisor; <u>en el entendido que</u> esta obligación se tendrá por cumplida en la medida en la que dicha información se encuentre publicada en las páginas de Internet de la CNBV (www.gob.mx/cnbv), de la Bolsa (www.bmv.com.mx), o del propio Emisor (https://femsa.gcs-web.com/es/).
(4) Otros Reportes. (a) Informar por escrito al Representante Común, dentro de los 10 Días Hábiles siguientes a que el Emisor tenga conocimiento de cualquier evento que constituya un Caso de Vencimiento Anticipado conforme al Título. (b) Entregar al Representante Común la información y documentación necesaria para verificar el cumplimiento de las obligaciones del Emisor en términos de la fracción II del Artículo 68 de la Circular Única, <u>excepto</u> por aquellas obligaciones de índole contable, fiscal, laboral, administrativa y demás obligaciones del Emisor que no estén directamente relacionadas con el pago de los Certificados Bursátiles.
(5) Uso de Recursos derivados de la Emisión; Inscripción de Certificados Bursátiles. (a) Utilizar los recursos derivados de la colocación de los Certificados Bursátiles para los fines estipulados en el Título. (b) Mantener la inscripción de los Certificados Bursátiles en el Registro Nacional de Valores que mantiene la CNBV y en el listado de valores de la Bolsa.

<p>(6) <u>Existencia Legal, Contabilidad y Giro Preponderante.</u></p> <p>(a) Mantener su existencia legal y el giro ordinario de negocios, pudiendo fusionarse o escindirse, <u>salvo</u> que después de dar efectos a dicha fusión o escisión tenga lugar un Caso de Vencimiento Anticipado.</p> <p>(b) Mantener su contabilidad de conformidad con las NIIF.</p> <p>(c) Mantener mediante el desarrollo habitual de negocios, su giro preponderante de negocios y el de sus subsidiarias consolidadas consideradas en conjunto.</p>
<p>(7) <u>Prelación de Pagos.</u> Hacer lo necesario para que sus obligaciones al amparo de los Certificados Bursátiles constituyan obligaciones directas y quirografarias del Emisor y que tengan la misma prelación de pago, en caso de concurso mercantil, que sus demás obligaciones directas y quirografarias, <u>salvo</u> por las preferencias establecidas por ministerio de ley.</p>
<p>Casos de Vencimiento Anticipado</p>
<p>(1) <u>Falta de Pago Oportuno de Intereses.</u> Si el Emisor dejare de realizar el pago oportuno, a su vencimiento, de cualquier cantidad de intereses conforme al Título, y dicho pago no se realizare dentro de los 15 Días Hábiles siguientes a la fecha en que debió realizarse.</p>
<p>(2) <u>Incumplimiento de Obligaciones conforme al Título.</u> Si el Emisor incumple con cualquiera de sus obligaciones contenidas en el Título distintas a la obligación de pagar principal e intereses al amparo de los Certificados Bursátiles, <u>en el entendido que</u> (i) únicamente se considerará que el Emisor se encuentra en incumplimiento de dichas obligaciones si dicho incumplimiento no se subsanare dentro de los 30 días naturales siguientes a la fecha en que el Emisor hubiere recibido una notificación por escrito del Representante Común en el que se especifique el incumplimiento de la obligación de que se trate, y (ii) la falta de cumplimiento de los Objetivos de Desempeño de Sostenibilidad e Indicadores Clave de Desempeño no tendrá como resultado un Caso de Vencimiento Anticipado o incumplimiento alguno bajo el Título correspondiente y sólo resultará en que aplique la Tasa de Interés Bruto Anual Ajustada a partir de la Fecha de Ajuste de Tasa y hasta la Fecha de Vencimiento de los Certificados Bursátiles.</p>
<p>(3) <u>Incumplimiento de Obligaciones que No Deriven de los Certificados Bursátiles.</u> Si el Emisor (i) incumple con el pago de principal a su vencimiento (ya sea en la fecha programada de vencimiento o de otra manera), respecto de cualquier deuda del Emisor por concepto de dinero tomado en préstamo, igual o superior a USD\$150'000,000.00 (o su equivalente en otras monedas) y como resultado de dicho incumplimiento dicha deuda es declarada como vencida anticipadamente por quien tenga el derecho a hacerlo, mediante la declaración correspondiente, o (ii) incurre en un incumplimiento o caso de vencimiento anticipado (después de los periodos de gracia aplicables), conforme a cualquier contrato o instrumento que documente deuda del Emisor por concepto de dinero tomado en préstamo por un monto igual o superior a USD\$150'000,000.00 (o su equivalente en otras monedas) y como resultado de dicho incumplimiento o caso de vencimiento anticipado dicha deuda es declarada como vencida anticipadamente por quien tenga el derecho a hacerlo, mediante la declaración correspondiente.</p>
<p>(4) <u>Insolvencia.</u> Si el Emisor fuere declarado en concurso mercantil o quiebra por una autoridad judicial competente mediante una resolución que no admita recurso alguno, o si el Emisor admitiere por escrito su incapacidad para pagar deudas de manera generalizada a su vencimiento.</p>
<p>(5) <u>Validez de los Certificados Bursátiles.</u> Si el Emisor rechazare, reclamare o impugnare, mediante un procedimiento iniciado conforme a la legislación aplicable, la validez o exigibilidad de los Certificados Bursátiles.</p>

D. Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora

El siguiente análisis debe leerse en conjunto con, y está calificada en su totalidad por referencia a, nuestros estados financieros consolidados auditados y las notas a los estados financieros. Nuestros estados financieros consolidados se prepararon de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (“NIIF”) emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (“IASB”).

Perspectiva General de Acontecimientos, Tendencias e Incertidumbres

La administración actualmente considera importantes los siguientes acontecimientos, tendencias e incertidumbres para comprender los resultados y la situación financiera durante los periodos analizados en esta sección:

- El 15 de febrero de 2023, FEMSA anunció su estrategia *FEMSA Forward*, que le permitirá continuar creando valor a través de una estructura que se enfoca en sus negocios principales: *retail*, bebidas y digital. Creemos que estas empresas tienen capacidades comprobadas, solidez financiera y vías dinámicas para el crecimiento.

- Los resultados de Coca-Cola FEMSA se vieron afectados por las condiciones económicas México y en otros países donde tiene operaciones. Algunos de estos países, sus economías continúan siendo influenciados por el desempeño de la economía de los Estados Unidos. En consecuencia, un deterioro en las condiciones económicas en los Estados Unidos podría afectar estas economías. El deterioro o periodos prolongados de economías debilitadas en los países en los que tenemos operaciones pueden ocasionar, y en el pasado han ocasionado, efectos adversos en Coca-Cola FEMSA, y un efecto negativo sobre sus resultados y su condición financiera. Su negocio también podría verse afectado de manera importante por las tasas de interés, las tasas de inflación y los movimientos cambiarios en las monedas locales de los países donde tienen operaciones. La disminución en los índices de crecimiento, los periodos de crecimiento negativo y/o el aumento de las tasas de inflación o de las tasas de interés podrían tener como consecuencia una disminución en la demanda de sus productos, o un cambio a productos de menor margen. Adicionalmente, un incremento en las tasas de interés podría incrementar su costo de la deuda de tasa variable, y podría afectar negativamente su condición financiera.
- La División Proximidad Américas enfrentó un panorama de consumo dinámico a lo largo de 2024. OXXO México tuvo un primer semestre sólido, con un sólido crecimiento de ingresos y márgenes. Sin embargo, como suele ocurrir en un año electoral, el segundo semestre se vio afectado por un entorno de consumo más débil, reflejado en un menor tráfico. A pesar de ello, se registró una mejora significativa en el margen bruto impulsada por mayores ingresos comerciales y un crecimiento continuo en las categorías de servicios de alto margen. Si bien los gastos operativos aumentaron, la gestión eficaz de gastos permitió que el margen operativo se mantuviera estable. En Sudamérica, las estrategias de expansión variaron según el mercado. En Colombia y Brasil, el negocio continuó su expansión con un sólido crecimiento de las ventas en tiendas comparables, mientras que en Chile y Perú, la expansión se suspendió para centrarse en la mejora de los resultados. La división también se benefició de un aumento en el ticket promedio, con un desempeño mixto en las categorías de consumo relacionadas con reuniones, como cerveza y abarrotes, que se vio compensado por el crecimiento en refrescos, entre otras bebidas no alcohólicas. Los efectos desfavorables se explican principalmente por las condiciones climáticas adversas durante parte del año y las cambiantes condiciones económicas en México. A pesar de esto, la División Proximidad Américas vio un sólido crecimiento de ingresos para las operaciones de OXXO en México, además del crecimiento favorable de las ventas en tiendas comparables. Además, la División Proximidad Américas aumentó su ritmo de expansión en sus operaciones en Colombia y entrando al mercado estadounidense. La empresa conjunta de la División Proximidad Américas con Raizen, Grupo Nós, aceleró su ritmo de expansión alcanzando más de 1,860 tiendas en Brasil, incluidas 594 tiendas OXXO propias y operadas por la compañía al 31 de diciembre de 2024.
- La División Proximidad Europa logró sólidos resultados operativos, beneficiándose del desarrollo positivo de su negocio de conveniencia, el sólido desempeño en su negocio B2B y reflejando el beneficio de los efectos favorables del tipo de cambio debido a la depreciación del peso mexicano. La estricta gestión de costos permitió a la División Proximidad Europa mejorar los resultados en un entorno económico desafiante. Al 31 de diciembre de 2024, la División Europa de Proximidad había alcanzado los 2,778 puntos de venta.
- La División Combustibles se benefició de un aumento sostenido en la movilidad del consumidor sumado con un crecimiento del volumen en todo México, lo que resultó en un fuerte crecimiento de las ventas mismas-estaciones durante 2024. Este aumento combinado el crecimiento de nuestra red de clientes institucionales y mayoristas, ha tenido un impacto positivo en los ingresos totales para el año. La División Combustibles continuará buscando oportunidades de crecimiento en México mientras mantiene un enfoque disciplinado para la gestión de gastos, el despliegue de capital y la eficiencia.
- La División Salud entregó un crecimiento en los ingresos consolidados, reflejando el crecimiento de nuestro negocio *retail* en Colombia, resultados estables en Chile debido a una mayor base de comparativa y Ecuador con un entorno macroeconómico más débil, parcialmente compensado por un entorno competitivo desafiante en México. La apreciación de la moneda frente al peso mexicano apoyó los resultados. En Chile y Ecuador, la División Salud mantuvo posiciones competitivas relevantes en ambos mercados, acelerando el crecimiento de su formato *retail* en Colombia. La División Salud continuará buscando oportunidades para aprovechar su escala integrada para impulsar la rentabilidad, acelerar aún más su ritmo de expansión en Colombia, continuar navegando las condiciones macroeconómicas en Ecuador, adaptarse al entorno competitivo en México, mientras mantiene su posición relevante de mercado en Chile
- Spin continuó avanzando en sus diferentes iniciativas de negocio, acelerando su crecimiento de usuarios en México. Ha operado como una entidad de pagos financieros en México, continuando con la evolucionando su propuesta de valor de servicios financieros y llegando a nuevos usuarios potenciales. Spin también completó la adquisición del negocio de efectivo de Conekta, que impulsa Oxxo Pay. Oxxo Pay es una solución de pago que permite a los clientes pagar sus compras en línea en efectivo o con tarjeta en las tiendas OXXO. Creemos que esto se convertirá en un componente fundamental para la vertical de negocios *fintech* B2B de Spin. Spin también continuó evolucionando su iniciativa de programa de fidelización de clientes aprovechando la fuerte aceptación del mercado y el ritmo de crecimiento de Spin Premia.
- Como parte de nuestra estrategia *FEMSA Forward*:

- i. En 2023, vendimos 13.9% de nuestro interés económico en Heineken, reteniendo menos del 1% del interés económico en Heineken;
- ii. En octubre 2023, fusionamos Envoy Solutions con Brady Plus, conservando una participación de 37.08% en la entidad combinada;
- iii. En diciembre 2023, clasificamos algunos negocios de Solistica como mantenidos para la venta, resultando en la Transacción de Logística de Solistica cuyo acuerdo se firmó en octubre de 2024 y que esperamos cerrar en los próximos meses;
- iv. En octubre 2024, adquirimos 249 tiendas de conveniencia de Delek ubicadas principalmente en Texas, Estados Unidos;
- v. En noviembre 2024, completamos la desinversión de nuestras operaciones de equipos de refrigeración y servicios de alimentos Imbera y Torrey;
- vi. En enero 2025, vendimos nuestra participación en nuestro negocio de soluciones plásticas.

Véase **“Sección 2. La Emisora - Historia y Desarrollo de la Emisora”**.

- o Los resultados y nuestra situación financiera se ven afectados por las condiciones económicas y de mercado vigentes en los países donde nuestras subsidiarias conducen sus operaciones, particularmente en México. Los cambios en estas condiciones son influenciados por un número de factores, incluyendo aquellos discutidos en la **“Sección 1. Información General - Factores de Riesgo.”**

Efectos por Cambios en Condiciones Económicas

Nuestros resultados son afectados por cambios en condiciones económicas en México, Brasil, Estados Unidos y en los otros países donde tenemos operaciones. Para los años terminados el 31 de diciembre de 2024, 2023 y 2022 el 64.4%, 65.0% y 62.05%, respectivamente, de nuestros ingresos totales fueron atribuibles a México. La participación de estos otros países como porcentaje total de nuestros ingresos no ha cambiado significativamente durante los últimos cinco años.

Nuestros resultados son afectados por condiciones económicas en los países donde tenemos operaciones. Algunas de estas economías continúan siendo influenciadas por la economía de Estados Unidos, por lo tanto, un deterioro en la economía de Estados Unidos podría afectar las economías en donde tenemos operaciones. Un deterioro o un período prolongado de condiciones económicas débiles en los países donde tenemos operaciones, pueden tener, y en el pasado han tenido, un efecto negativo sobre nuestra empresa, así como un efecto negativo importante en nuestros resultados y condición financiera. Nuestra empresa también puede verse afectada de manera significativa por las tasas de interés, inflación y el tipo de cambio de las monedas de los países en los que tenemos operaciones. Disminuciones en las tasas de crecimiento, periodos de crecimiento negativo y/o incrementos en las tasas de interés e inflación, podrían resultar en una menor demanda de los productos de Coca-Cola FEMSA, o del resto de los productos que vendemos en nuestras tiendas, nuestros servicios, menor precio real de nuestros productos o cambio a productos de un menor margen o una disminución en el tráfico o ticket promedio en nuestras tiendas. Adicionalmente, un incremento en las tasas de interés ocasionaría un incremento a nuestro costo de fondeo a tasa variable, lo cual afectaría negativamente nuestra situación financiera.

A partir del cuarto trimestre del 2023 hasta el 2024, el tipo de cambio entre el peso mexicano frente al dólar ha seguido fluctuando, teniendo un precio mínimo de Ps. 16.33 por dólar hasta un máximo de Ps. 20.86 por dólar. Al 31 de diciembre de 2024, el tipo de cambio (compra de mediodía) fue de Ps. 20.8557 por dólar. El 18 de abril de 2025, el tipo de cambio fue Ps. 19.7175 frente al dólar. Una depreciación del peso mexicano o de cualquier otra moneda de los países donde tenemos operaciones contra el dólar incrementa nuestro costo de materias primas, tasado en dólares, incluyendo los precios de las materias primas que están determinados en referencia al dólar. Adicionalmente, una depreciación del peso mexicano o de cualquier otra moneda de los países donde tenemos operaciones contra el dólar incrementará el costo de nuestra deuda determinada en dólares, lo que podría afectar negativamente nuestra situación y resultados financieros. Sin embargo, este efecto podría ser compensado por una apreciación de nuestra posición de efectivo denominado en dólares.

Apalancamiento Operativo

Compañías con características estructurales que resultan en una expansión de margen superior al crecimiento en ventas, son referidas como compañías que tienen un apalancamiento operativo alto.

Las subsidiarias operativas de Coca-Cola FEMSA participan, en diferente grado, en actividades intensivas de capital. La alta utilización de la capacidad instalada de las plantas de producción resulta en una mejor absorción de costos fijos, ya que incrementos en la producción conllevan a mayores ingresos sin incurrir en costos fijos adicionales. Ante la ausencia de incrementos significativos en los costos variables, los márgenes de utilidad bruta se expandirán cuando las plantas de producción estén operando a altos niveles de utilización. Alternativamente, un incremento en costos fijos resultará en un menor margen bruto en periodos de menos producción.

Adicional, las operaciones comerciales de Coca-Cola FEMSA son llevadas a cabo a través de extensas redes de distribución, cuyos principales activos fijos son almacenes y camiones que están diseñados para manejar grandes volúmenes de bebidas. Los costos fijos representan una proporción importante del gasto total de distribución de Coca-Cola FEMSA. Generalmente, a mayor volumen que pasa a través del sistema de distribución, es menor el costo fijo de distribución como porcentaje de los ingresos. Como resultado, los márgenes de operación mejoran cuando la capacidad de distribución alcanza mayores niveles de utilización. Alternativamente, en periodos de bajos niveles de utilización por menores volúmenes de venta, nuestros márgenes de operación se afectan negativamente.

Las operaciones de la División Proximidad Américas, División Proximidad Europa, División Salud y División Combustibles se caracterizan por tener un margen bajo y costos fijos relativamente altos. Estas dos características hacen que estos segmentos de negocio tengan márgenes de operación mayormente susceptibles a fluctuaciones en sus niveles de ventas.

Juicios Contables Críticos y Estimaciones

Para una descripción de los juicios contables críticos y estimaciones hechas, ver Nota 2.3 de nuestros estados financieros consolidados.

xiv. Resultados de la operación

La siguiente tabla muestra nuestro estado de resultados consolidado bajo NIIF para los años terminados al 31 de diciembre de 2024, 2023 y 2022:

	2024 ⁽¹⁾	Año terminado al 31 de diciembre,		
		2024	2023	2022
	(en millones de dólares y pesos mexicanos)			
Ventas netas	\$ 37,187	Ps. 775,551	Ps. 699,640	Ps. 595,543
Otros ingresos de operación	289	6,034	3,052	1,465
Ingresos totales	37,476	781,585	702,692	597,008
Costo de ventas	22,060	460,072	423,185	355,490
Utilidad bruta	15,416	321,513	279,507	241,518
Gastos de administración	1,874	39,085	32,307	28,077
Gastos de ventas	10,163	211,966	188,732	149,145
Otros ingresos	172	3,588	13,102	1,051
Otros gastos	453	9,440	6,252	2,896
Gastos financieros, netos:				
Gasto financiero	959	20,002	14,916	15,853
Producto financiero	571	11,910	17,609	3,769
(Pérdida) ganancia por fluctuación cambiaria, neta	572	11,929	(9,849)	(3,696)
Ganancia por posición monetaria para subsidiarias en economías hiperinflacionarias	10	209	94	531
(Pérdida) ganancia en valuación de instrumentos financieros	(101)	(2,109)	(440)	(706)
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y de inversiones reconocidas por el método de participación	3,191	66,547	57,816	46,496
Impuesto a la utilidad	1,219	25,433	12,971	13,275
Participación en las (pérdidas) utilidades de inversiones reconocidas por el método de participación, neta de impuestos a la utilidad	(48)	(993)	(406)	99
Utilidad neta de operaciones continuas	1,924	40,121	44,439	33,320
Utilidad neta de operaciones discontinuas	6	115	32,238	1,423
UTILIDAD NETA CONSOLIDADA	\$ 1,930	Ps. 40,236	76,677	34,743
Atribuible a:				
Propietarios de la controladora	1,283	26,735	65,689	23,909
Participación no controladora	647	13,501	10,988	10,834
UTILIDAD NETA CONSOLIDADA	\$ 1,930	Ps. 40,236	76,677	34,743

(1) Conversión a dólares americanos utilizando un tipo de cambio de Ps. 20.8557 por US\$ 1.00, proporcionado únicamente para la conveniencia del lector.

La siguiente tabla muestra ciertos resultados de operación, incluyendo transacciones intercompañías, por segmento reportable relevante bajo NIIF para cada uno de nuestros por los años terminados al 31 de diciembre de 2024, 2023 y 2022.

	Por el año terminado al 31 de diciembre de							
	2024		2023		2022		2024 vs 2023	2023 vs 2022
	(en millones de pesos mexicanos, excepto márgenes)						Porcentaje de aumento (disminución)	
Ventas netas								
Coca-Cola FEMSA	Ps.	279,030	Ps.	244,264	Ps.	226,222	14.2 %	8.0 %
División Proximidad Américas		307,131		278,443		233,886	10.3 %	19.1 %
División Proximidad Europa		49,755		43,552		9,809	14.2 %	344.0 %
División Salud		78,522		75,357		74,800	4.2 %	0.7 %
División Combustibles		65,302		58,437		51,759	11.7 %	12.9 %
Ingresos totales								
Coca-Cola FEMSA		279,793		245,088		226,740	14.2 %	8.1 %
División Proximidad Américas		307,197		278,520		233,958	10.3 %	19.0 %
División Proximidad Europa		49,755		43,552		9,809	14.2 %	344.0 %
División Salud		79,755		75,358		74,800	5.8 %	0.7 %
División Combustibles		65,365		58,499		51,813	11.7 %	12.9 %
Costo de ventas								
Coca-Cola FEMSA		151,057		134,228		126,441	12.5 %	6.2 %
División Proximidad Américas		170,204		161,458		136,372	5.4 %	18.4 %
División Proximidad Europa		28,412		24,930		5,210	14.0 %	378.5 %
División Salud		55,714		52,859		52,817	5.4 %	0.1 %
División Combustibles		57,430		51,155		45,253	12.3 %	13.0 %
Utilidad bruta								
Coca-Cola FEMSA		128,736		110,860		100,300	16.1 %	10.5 %
División Proximidad Américas		136,993		117,062		97,586	17.0 %	20.0 %
División Proximidad Europa		21,344		18,622		4,599	14.6 %	304.9 %
División Salud		24,041		22,499		21,983	6.9 %	2.3 %
División Combustibles		7,935		7,344		6,560	8.0 %	12.0 %
Margen bruto ^{(1) (2)}								
Coca-Cola FEMSA		46.0 %		45.2 %		44.2 %	80.0 %	100.0 %
División Proximidad Américas		44.6 %		42.0 %		41.7 %	260.0 %	30.0 %
División Proximidad Europa		42.9 %		42.8 %		46.9 %	10.0 %	(410.0) %
División Salud		30.1 %		29.9 %		29.4 %	20.0 %	50.0 %
División Combustibles		12.1 %		12.6 %		12.7 %	(50.0) %	(10.0) %
Gastos de administración								
Coca-Cola FEMSA		13,678		12,820		11,263	6.7 %	13.8 %
División Proximidad Américas		8,642		6,514		6,066	32.7 %	7.4 %
División Proximidad Europa		3,793		3,231		1,294	17.4 %	149.7 %
División Salud		4,348		2,788		2,918	56.0 %	(4.5) %
División Combustibles		343		299		227	14.7 %	31.7 %
Gastos de ventas								
Coca-Cola FEMSA		74,423		63,278		57,718	17.6 %	9.6 %
División Proximidad Américas		98,653		84,543		67,842	16.7 %	24.6 %
División Proximidad Europa		15,748		14,371		3,112	9.6 %	361.8 %
División Salud		16,144		16,404		15,139	(1.6) %	8.4 %
División Combustibles		4,792		4,548		4,084	5.4 %	11.4 %
Participación en la utilidad de inversiones reconocidas por el método de participación, neta de impuestos								

Coca-Cola FEMSA	306	215	386	42.3 %	(44.3) %
División Proximidad Américas	(623)	(611)	(276)	2.0 %	121.4 %

- (1) El margen bruto es calculado dividiendo la utilidad bruta entre los ingresos totales.
- (2) Como se usa en este documento, p.p. se refiere a un aumento de punto porcentual (o disminución) contrastado con un aumento (o disminución) porcentual directo.

Resultados de operación para el año terminado el 31 de diciembre de 2024, comparado con el año terminado el 31 de diciembre de 2023.

FEMSA Consolidado

Los ingresos totales consolidados de FEMSA aumentaron 11.2% a Ps. 781,585 millones en 2024 en comparación con Ps. 702,692 millones en 2023, reflejando el crecimiento en todas nuestras unidades de negocio. Los ingresos totales de Coca-Cola FEMSA aumentaron 14.2% a Ps. 279,793 millones. Los ingresos de la División Proximidad Américas crecieron 10.3% a Ps. 307,197 millones, impulsados por un incremento promedio de 4.2% en las ventas mismas-tiendas y la adición de 1,596 nuevas tiendas netas durante el año. Los ingresos de la División Proximidad Europa aumentaron 14.2% a Ps. 49,755 millones para el periodo consolidado de 2024, reflejando el crecimiento en nuestro negocio B2B de *foodservice* y *retail*, así como efectos favorables de conversión de moneda. Los ingresos de la División de Salud aumentaron 5.8% a Ps. 79,755 millones, reflejando la adición de 187 ubicaciones netas en sus territorios y efectos favorables de conversión de moneda, compensados con una disminución de 0.3% en las ventas mismas-tiendas. Los ingresos de la División de Combustibles aumentaron 11.7% a Ps. 65,365 millones en 2024, impulsados por un incremento de 9.9% en las ventas mismas-estaciones.

La utilidad bruta consolidada aumentó 15.0% a Ps. 321,513 millones en 2024 en comparación con Ps. 279,507 millones en 2023. El margen bruto aumentó 130 puntos base a 41.1% de los ingresos totales en comparación con 2023, reflejando la expansión del margen bruto en Salud, Proximidad Américas y Coca-Cola FEMSA, compensado por contracciones de margen en las Divisiones de Combustible y Proximidad Europa.

Los gastos administrativos consolidados aumentaron 21.0% a Ps. 39,085 millones en 2024 en comparación con Ps. 32,307 millones en 2023. Como porcentaje de los ingresos totales, los gastos administrativos consolidados aumentaron 40 puntos base, de 4.6% en 2023 a 5.0% en 2024.

Los gastos de ventas consolidados aumentaron 12.3% a Ps. 211,966 millones en 2024 en comparación con Ps. 188,732 millones en 2023. Como porcentaje de los ingresos totales, los gastos de venta aumentaron 20 puntos base, de 26.9% en 2023 al 27.1% en 2024.

Algunas de nuestras subsidiarias nos pagan servicios administrativos en contraprestación por los servicios corporativos que les ofrecemos. Estos pagos se registran como gastos de administración de cada unidad de negocio. Los pagos de estas comisiones por parte de nuestras subsidiarias son eliminados en la consolidación; por lo tanto, no tienen efecto en nuestros gastos de operación consolidados.

Durante 2024, otros ingresos disminuyeron a Ps. 3,588 millones desde Ps. 13,102 millones en 2023, explicado principalmente por reembolsos de seguros, recuperaciones de impuestos de otros años y ganancias cambiarias, y esto fue compensado por menores ingresos provenientes de inversiones en instrumentos de capital, menor ganancia por ventas de activos de larga duración y menores dividendos recibidos de Heineken, en comparación con 2023. Ver Nota 20 de nuestros Estados Financieros Consolidados.

Durante 2024, otros gastos aumentaron a Ps. 9,440 millones desde Ps. 6,252 millones en 2023. Este aumento refleja un mayor deterioro de activos de larga duración y de indemnizaciones por despido. Además, otros gastos incluyen pérdidas por venta de propiedades, planta y equipo, donativos, pérdida cambiaria, recuperación de años anteriores, partidas sin requisitos fiscales y contingencias asociadas con adquisiciones anteriores. Ver Nota 20 de nuestros Estados Financieros Consolidados.

La ganancia cambiaria fue de Ps. 11,929 millones en 2024 en comparación con la pérdida de Ps. 9,849 millones registrada durante el mismo periodo de 2023, relacionada con el efecto de la posición de efectivo denominada en dólares estadounidenses de FEMSA, impactada por la depreciación del peso mexicano durante 2024 con relación a su apreciación durante 2023. Además, reconocemos una mayor ganancia en la posición monetaria al registrar Ps. 209 millones en 2024, en comparación con Ps. 94 millones durante el año anterior. El valor de mercado de los instrumentos financieros registró una pérdida de Ps. 2,109 millones durante 2024, en comparación con una pérdida de Ps. 440 millones en 2023. El gasto neto por intereses en 2024 fue de Ps. 8,092 millones, en comparación con un ingreso neto por intereses de Ps. 2,693 millones en 2023, impulsado principalmente por una base comparativa desafiante, que incluye ganancias en instrumentos derivados de 2023, mayor gasto por intereses y una disminución en los ingresos por intereses de nuestra posición de efectivo.

La provisión de impuestos sobre la renta en 2024 fue de Ps. 27,389 millones, que incluye la provisión por impuestos a las ganancias de operaciones continuas de Ps. 25,433 millones, y Ps. 1,956 millones de operaciones discontinuas. La tasa efectiva de impuestos de las operaciones continuas en 2024 fue del 37.1%, en comparación con 22.7% de 2023 cuando se reconoció un activo por impuestos diferidos, lo que redujo la tasa efectiva de impuestos de ese año. El incremento para 2024 se explicó principalmente por una combinación de cargos, a saber, (i) una mayor tasa efectiva en Coca-Cola FEMSA debido a ajustes en activos por impuestos diferidos y mayores gastos no deducibles, (ii) pérdidas fiscales no recuperables de nuestro negocio de Spin y (iii) cargos por deterioro no deducibles en las Divisiones de Proximidad y Salud, así como una tasa efectiva de impuestos estructuralmente más alta debido a un aumento en los gastos no deducibles relacionados con la nómina. La tasa efectiva de impuestos de las operaciones discontinuadas fue de 2.8% en 2024. Ver Nota 25.8 de nuestros Estados Financieros Consolidados.

La participación en los resultados de las asociadas y negocios conjuntos registrados a través del método de participación, neta de impuestos, resultó en una pérdida de Ps. 993 millones en 2024 en comparación con Ps. 406 millones en 2023, reflejando un aumento de pérdida en Grupo Nós, nuestro negocio conjunto en Brasil.

A pesar de la mejora en los resultados operativos, la utilidad neta consolidada alcanzó Ps. 40,236 millones en 2024 comparada con Ps. 76,677 millones en 2023, reflejando una disminución en comparación con 2023, explicado por; (i) una base de comparación desafiante con el año 2023 completo, que incluyó una ganancia por la reclasificación de la inversión de FEMSA en Heineken a operaciones discontinuas y posteriormente su venta (ii) un menor ingreso por intereses de Ps. 11,910 millones en comparación con Ps. 17,609 millones en 2023 atribuible a una ganancia por la compra de deuda de US\$1.7 mil millones en 2023; y (iii) un mayor gasto por intereses de Ps. 20,002 millones en comparación con Ps. 14,916 millones, neto de ganancias por intereses, reflejando una base comparativa desafiante, que incluye ganancias en instrumentos derivados de 2023. La utilidad neta consolidada fue parcialmente compensada por una ganancia cambiaria de Ps. 11,929 relacionada con la posición de efectivo denominado en dólares de FEMSA, impactada positivamente por la depreciación del peso mexicano.

Coca-Cola FEMSA

La comparabilidad del desempeño financiero y operativo de Coca-Cola FEMSA en 2024 en comparación con 2023 fue afectada por los siguientes factores: (1) efectos de conversión como resultado de fluctuaciones en el tipo de cambio; (2) nuestros resultados en Argentina, cuya economía cumple con los criterios para ser considerada como hiperinflacionaria. Para convertir los resultados de Argentina para los años terminados al 31 de diciembre de 2024 y 2023, Coca-Cola FEMSA utilizó un tipo de cambio al 31 de diciembre de 2024 de 1,032.00 pesos argentinos por dólar y un tipo de cambio al 31 de diciembre de 2023 de 808.45 pesos argentinos por dólar. La depreciación del tipo de cambio del peso argentino al 31 de diciembre de 2024 en comparación con el tipo de cambio de 2023, fue de 27.7%. Además, la apreciación promedio de las monedas de operaciones más relevantes respecto del dólar en 2024, en comparación con 2023, fueron: 7.9% para el real brasileño 3.0% para el peso mexicano, y una depreciación de 5.8% para el peso colombiano.

Ingresos Totales. Los ingresos consolidados totales de Coca-Cola FEMSA aumentaron 14.2% a Ps. 279,793 millones en 2024 en comparación con 2023, principalmente como resultado del crecimiento en volumen de ventas, las iniciativas de gestión de ingresos y los efectos favorables de mezcla. Estos efectos fueron parcialmente compensados por los efectos desfavorables de conversión de la mayoría de nuestras monedas funcionales al peso mexicano.

El volumen total de ventas aumentó 4.4% a 4,224.6 millones de Cajas Unidad en 2024 en comparación con 2023, principalmente por un aumento en todos los territorios, incluyendo un fuerte desempeño en México, Brasil, y Guatemala, parcialmente compensado por la disminución del volumen en Argentina y Uruguay.

En 2024 el volumen de ventas del portafolio de Refrescos aumentó 4.3%, el volumen de ventas del portafolio de colas aumentó 5.3%, mientras que el volumen de ventas del portafolio de Refrescos de sabores aumentó 0.2% en cada caso en comparación con el 2023.

El volumen de ventas del portafolio de Bebidas no Carbonatadas aumentó 6.5% en 2024 en comparación con 2023.

El volumen de ventas de agua embotellada, excluyendo garrafón, aumentó 8.5% en 2024 en comparación con 2023.

El volumen de ventas de agua de garrafón aumentó 0.6% en 2024 en comparación con 2023.

El precio promedio consolidado por caja unidad aumentó 9.7% a Ps. 64.23 en 2024, en comparación con Ps. 58.54 en 2023. Esto fue principalmente el resultado de las iniciativas de gestión de ingresos y el efecto favorable de la mezcla, que fueron parcialmente compensados por el efecto negativo de traducción derivado de la depreciación de la mayoría de las monedas operativas de Coca-Cola FEMSA respecto al peso mexicano

Costo de Ventas. El costo de ventas aumentó 12.5% a Ps. 151,057 millones en 2024, en comparación con 2023. Esto impactó la utilidad bruta, como se describe a continuación. El costo de ventas de Coca-Cola FEMSA como porcentaje de los ingresos totales disminuyó 80 puntos base, alcanzando 54.0% en 2024, en comparación con 2023. Los componentes del costo de ventas incluyen materias primas (principalmente concentrado, edulcorantes y materiales de empaque), costos de depreciación atribuibles a las instalaciones de producción de Coca-Cola FEMSA, salarios y otros costos laborales asociados con la fuerza laboral empleada en sus instalaciones de producción, así como ciertos costos generales. Los precios de los concentrados se determinan como un porcentaje del precio de venta al público de los productos en moneda local, neto de los impuestos aplicables. Las compras de material de empaque, principalmente resina PET y aluminio, y el jarabe de maíz alto en fructosa (HFCS), utilizado como edulcorante en algunos países, están denominadas en dólares estadounidenses.

Utilidad Bruta. La utilidad bruta aumentó 16.1% a Ps. 128,736 millones en 2024 en comparación con 2023. Esto implicó un aumento en el margen bruto de 80 puntos base en comparación con 2023, alcanzando un nivel de 46.0% en 2024. Este aumento del margen bruto fue impulsado principalmente por el crecimiento de los ingresos, los costos favorables de empaque y edulcorantes y las iniciativas de cobertura. Esto fue parcialmente compensado por un aumento en los costos fijos, la depreciación de la mayoría de las monedas operativas de Coca-Cola FEMSA (dado que los costos de las materias primas están denominados en dólares, así como las compras de productos terminados) y las cancelaciones de inventarios en Brasil.

Gastos Administrativos y de Ventas. Los gastos administrativos y de ventas aumentaron 15.8% a Ps. 88,101 millones en 2024, en comparación con 2023. Los gastos administrativos y de ventas de Coca-Cola FEMSA como porcentaje de los ingresos totales aumentaron 50 puntos base, en comparación con 2023, alcanzando 31.5% en 2024. Esto es principalmente debido al aumento de los gastos en marketing, mantenimiento y mano de obra. Estos efectos fueron parcialmente compensados por una ganancia operativa por tipo de cambio en México debido a la apreciación del tipo de cambio promedio del peso mexicano. Además, Coca-Cola FEMSA reconoció gastos adicionales relacionados con el impacto de los huracanes en México y las inundaciones en Brasil. En 2024, Coca-Cola FEMSA continuó invirtiendo en sus territorios para apoyar la ejecución en el mercado, aumentar su cobertura de enfriadores y aumentar su capacidad de producción.

Otros Gastos Netos. Los otros gastos netos fueron de Ps. 719 millones en 2024, en comparación con Ps. 1,272 millones en 2023. Esta disminución se explicó principalmente por el reconocimiento de reclamaciones de seguros en México y Brasil relacionadas con el impacto de los desastres naturales. Estos efectos fueron parcialmente compensados por un aumento en las provisiones para contingencias y una menor ganancia en la venta de activos a largo plazo, en comparación con 2023. Además, Coca-Cola FEMSA reconoció una pérdida no monetaria por tipo de cambio, en comparación con una ganancia por tipo de cambio en el año anterior. Esta pérdida estuvo relacionada principalmente con la depreciación del peso mexicano al final del año. Finalmente, Coca-Cola FEMSA reconoció gastos adicionales relacionados con cancelaciones de activos debido al impacto de estos desastres naturales. Para más información, consulte las Notas 18 y 24.6 de los estados financieros consolidados de Coca-Cola FEMSA.

Gastos por intereses. Los gastos por intereses en 2024 fueron de Ps. 7,532 millones, en comparación con Ps. 7,102 millones en 2023. Este aumento de 6.1% se debió principalmente a un aumento de la deuda en Argentina, así como a mayores gastos por intereses en México.

Ingresos por intereses. El ingreso por intereses en 2024 fueron de Ps. 3,040 millones, en comparación con Ps. 3,188 millones en 2023. Esto fue principalmente debido a la disminución de las tasas de interés.

Ganancia (pérdida) cambiaria, neta. Se registro una ganancia por tipo de cambio de Ps. 304 millones en 2024, en comparación con una pérdida por tipo de cambio de Ps. 1,046 millones registrada en el mismo período de 2023, ya que su posición de efectivo en dólares estadounidenses se benefició de la depreciación del peso mexicano. Además,

Ganancia por posición monetaria para filiales en economías hiperinflacionarias. Se reconoció una mayor ganancia en su posición monetaria en subsidiarias inflacionarias, registrando Ps. 216 millones durante 2024, en comparación con una ganancia de Ps. 93 millones en el año anterior. Este aumento se debió principalmente a un aumento en las obligaciones en Argentina, que se benefician de los efectos inflacionarios.

Ganancia (pérdida) de valor de mercado de instrumentos financieros. Se registró una ganancia en el valor de mercado de sus instrumentos financieros de Ps. 67 millones en 2024, en comparación con una ganancia de Ps. 169 millones durante 2023. Esto fue impulsado principalmente por el aumento de las tasas de interés en Brasil aplicadas a sus instrumentos financieros a tasa flotante.

Impuesto Sobre la Renta. En 2024, la tasa efectiva del impuesto sobre la renta aumentó a 32.7%, en comparación con la tasa efectiva de 30.5% en 2023. Esto se explicó principalmente por ajustes en los activos por impuestos diferidos y gastos no deducibles. Para más información, consulte la Nota 23.1 de los estados financieros consolidados de Coca-Cola FEMSA.. Para obtener más información, véase la "**Nota 24.1 de los estados financieros consolidados de Coca-Cola FEMSA**".

Participación en la Pérdida de Inversión de Capital, Neta de Impuestos. En 2024, se registró una ganancia de Ps. 306 millones por su participación en la utilidad de las entidades asociadas, neta de impuestos. Esta ganancia provino principalmente de los

resultados de PIASA, la asociada de Coca-Cola FEMSA en México, y se compara con una ganancia de Ps. 215 millones registrada durante el año anterior.

Utilidad Neta de Impuestos Atribuible a la Participación Controladora. La utilidad alcanzó Ps.23,729 millones en 2024, en comparación con Ps. 19,536 millones en 2023. Este aumento de 21.7% se debió principalmente al crecimiento de los ingresos operativos, junto con una disminución en el resultado financiero integral de Coca-Cola FEMSA, parcialmente compensado por un aumento en su tasa efectiva de impuestos durante el año.

División Proximidad Américas

Los ingresos totales de la División Proximidad Américas aumentaron 10.3% a Ps. 307,197 millones en 2024 en comparación con Ps. 278,520 millones en 2023, reflejando un incremento promedio en las ventas mismas-tiendas de 4.2%, resultado de un desempeño mixto de la categoría de bienes de consumo para reunión, incluyendo un entorno de desafiante en cerveza y abarrotes, que fue compensado por el crecimiento continuo en refrescos, y otras bebidas hidratantes, así como la incorporación de 1,596 nuevas tiendas netas. Esto incluye 249 tiendas de nuestra adquisición de las operaciones minoristas de Delek en los Estados Unidos, que comenzamos a consolidar en el cuarto trimestre de 2024. Al 31 de diciembre de 2024, había un total de 24,462 tiendas OXXO. Como se mencionó anteriormente, las ventas mismas-tiendas de OXXO aumentaron un promedio de 4.2% en comparación con 2023, impulsadas por un aumento de 5.7% en el ticket promedio y por una disminución de 1.5% en el tráfico en tiendas mismas.

El costo de ventas aumentó 5.4% a Ps. 170,204 millones en 2024, en comparación con Ps. 161,458 millones en 2023. El margen bruto aumentó 260 puntos base para alcanzar el 44.6% de los ingresos totales. Este aumento refleja mayores ingresos por servicios financieros y una dinámica positiva de ingresos comerciales. Como resultado, la utilidad bruta aumentó 17.0% a Ps. 136,993 millones en 2024 en comparación con 2023.

Los gastos administrativos aumentaron 32.7% a Ps. 8,642 millones en 2024, en comparación con Ps. 6,514 millones en 2023. Como porcentaje de las ventas, los gastos administrativos aumentaron a 2.8% en 2024, desde 2.3% en 2023. Este aumento refleja mayores gastos relacionados con la expansión de nuestra base de tiendas. Los gastos por ventas aumentaron 16.7% a Ps. 98,653 millones en 2024 en comparación con Ps. 84,543 millones en 2023. Como porcentaje de las ventas, los gastos de venta aumentaron al 32.1% en 2024 en comparación con 30.4% en 2023. Esto fue impulsado por un aumento en los gastos laborales como resultado de las reformas laborales implementadas en México, incluido el aumento del salario mínimo durante 2024, parcialmente compensado por eficiencias dentro de las operaciones de las tiendas.

División Proximidad Europa

Los ingresos totales de la División Europa Proximidad para 2024 ascendieron a Ps. 49,755 millones en comparación con Ps. 43,552 millones en 2023, reflejando fuertes ingresos promocionales, resultados positivos en B2B *foodservice* y *retail*, y un impacto relevante de la apreciación de las monedas frente al peso mexicano. A 31 de diciembre de 2024, la red de la División Europa Proximidad estaba compuesta por 2,778 puntos de venta.

El costo de ventas ascendió a Ps. 28,412 millones, en comparación con Ps. 24,930 millones en 2023. El margen bruto fue de 42.9% de los ingresos totales. Como resultado, la utilidad bruta ascendió a Ps. 21,344 millones en el periodo consolidado de 2024 en comparación con 2023, reflejando un resultado positivo en el negocio de *foodservice* B2B durante el año, que representó un efecto positivo en el mix de precios, y un mayor ingreso promocional.

Los gastos administrativos aumentaron a 17.4% a Ps. 3,793 millones en 2024, en comparación con 3,231 millones en 2023. Como porcentaje de las ventas, los gastos administrativos ascendieron a 7.6% en 2024 desde 7.4% en 2023. Este aumento refleja mayores costos de arrendamiento y mano de obra. Los gastos por ventas ascendieron a Ps. 15,748 millones en comparación con Ps. 14,371 millones en 2023. Como porcentaje de las ventas, los gastos de venta ascendieron al 31.7% en 2024, frente al 33.0% en 2023. Esta disminución se explicó por mayores ingresos totales que reflejan un mayor apalancamiento operativo y un control efectivo del gasto.

División Salud

Los ingresos totales de la División Salud aumentaron 5.8% a Ps. 79,755 millones en comparación con Ps. 75,358 millones en 2023, reflejando la adición de 187 nuevas ubicaciones netas durante el periodo, así como una dinámica cambiaria favorable. Durante 2024 las ventas mismas-tiendas disminuyeron 0.3%, reflejando un entorno competitivo desafiante en México y tendencias estables en Ecuador, compensadas por: i) un efecto positivo del tipo de cambio frente al peso mexicano; ii) la expansión de nuestro formato *retail* en Colombia; iii) y un desempeño positivo sostenido en Chile.

El costo de ventas aumentó 5.4% a Ps. 55,714 millones en 2024, en comparación con Ps. 52,859 millones en 2023. El margen bruto aumentó 20 puntos base para alcanzar el 30.1% de los ingresos totales, lo cual fue impulsado principalmente por: (i) esfuerzos comerciales estratégicos y gestión proactiva de costos, (ii) eficiencias sostenidas apalancadas a través de nuestra oficina centralizada

de compras, que permitieron optimizar las compras, y (iii) mayores ventas minoristas en Colombia que se benefician de márgenes estructuralmente más altos, parcialmente compensados por menores ventas en nuestras operaciones en México. La utilidad bruta aumentó 6.9% a Ps. 24,041 millones en 2024 en comparación con 2023.

Los gastos administrativos aumentaron 56.0% a Ps. 4,348 millones en 2024, en comparación con Ps. 2,788 millones en 2023. Como porcentaje de las ventas, los gastos administrativos aumentaron a 5.5% en 2024 desde 3.7% en 2023. Este aumento refleja los gastos incurridos por los mayores costos de mano de obra, servicios públicos y expansión de tiendas. Los gastos por ventas disminuyeron 1.6% a Ps. 16,144 millones en 2024 en comparación con Ps. 16,404 millones en 2023. Como porcentaje de las ventas, los gastos de venta alcanzaron el 20.6% en 2024 desde el 21.8% en 2023. Esta disminución se explicó por una mayor base comparativa contra 2023, que se explicó principalmente por una reserva para posibles cuentas por cobrar incobrables por un monto agregado de Ps. 527 millones de pesos en Colombia registrada en 2023.

División Combustibles

Los ingresos totales de la División de Combustible aumentaron 11.7% a Ps. 65,365 millones en 2024 en comparación con Ps. 58,499 millones en 2023, reflejando un incremento promedio de 9.9% en las ventas mismas-estaciones, incrementos en nuestros clientes institucionales y mayoristas, y crecimiento en volumen y precio durante todo el año. Al 31 de diciembre de 2024 había un total de 571 estaciones de servicio OXXO Gas. El aumento de las ventas mismas-estaciones reflejó un aumento de 5.0% en el precio promedio por litro, junto con un aumento de 4.6% en el volumen promedio.

El costo de ventas aumentó 12.3% a Ps. 57,430 millones en 2024, en comparación con Ps. 51,155 millones en 2023. El margen bruto disminuyó 50 puntos base para alcanzar el 12.1% de los ingresos totales. Esta disminución refleja un impacto negativo en la mezcla impulsado por un aumento en nuestras ventas de clientes institucionales y mayoristas, parcialmente compensado por la eficiencia de costos y las iniciativas de gestión de ingresos. La utilidad bruta aumentó 8.0% a Ps. 7,935 millones en 2024 en comparación con 2023.

Los gastos administrativos aumentaron 14.7% a Ps. 343 millones en 2024, en comparación con Ps. 299 millones en 2023. Como porcentaje de las ventas, los gastos administrativos se mantuvieron estables en 0.5% en 2024 en comparación con 0.5% en 2023, reflejando un apalancamiento operativo positivo. El aumento en los gastos administrativos agregados refleja el crecimiento orgánico de OXXO Gas, compensado por un estricto control de gastos y una mayor eficiencia en los gastos. Los gastos por ventas aumentaron 5.4% a Ps. 4,792 millones en 2024 en comparación con Ps. 4,548 millones en 2023. Como porcentaje de las ventas, los gastos de venta disminuyeron 50 puntos básicos hasta el 7.3% en 2024.

Resultados de operación para el año terminado el 31 de diciembre de 2023, comparado con el año terminado el 31 de diciembre de 2022.

FEMSA Consolidado

Los ingresos totales consolidados aumentaron 17.7% alcanzando Ps. 702,692 millones en 2023 en comparación con Ps. 597,008 millones en 2022, reflejando el crecimiento en todas nuestras unidades de negocio. Los ingresos totales de Coca-Cola FEMSA aumentaron 8.1% a Ps. 245,088 millones. Los ingresos de la División Proximidad Américas incrementaron 19.0% a Ps. 278,520 millones, debido a un aumento promedio de 14.2% en las ventas mismas-tiendas y la adición de 1,408 nuevas tiendas netas durante el año. Los ingresos de la División Proximidad Europa ascendieron a Ps. 43,552 millones para el periodo consolidado de 2023. Los ingresos de la División Salud incrementaron 0.7% a Ps. 75,358 millones, reflejando la adición de 379 ubicaciones netas en los territorios de la División Salud, y un incremento de 6.1% en las ventas mismas-tiendas, parcialmente compensado por efectos cambiarios. Los ingresos totales de la División Combustibles aumentaron 12.9% alcanzando Ps. 58,499 millones en 2023, impulsados por un incremento de 7.8% en las ventas mismas-estaciones.

La utilidad bruta consolidada aumentó 15.7% a Ps. 279,507 millones en 2023 en comparación con Ps. 241,518 millones en 2022. El margen bruto se contrajo 70 puntos base a 39.8% sobre los ingresos totales comparado con 2022, reflejando contracciones de margen bruto en la División Combustibles, como la consolidación de Proximidad Europa.

Los gastos de administración consolidados aumentaron 15.1% a Ps. 32,307 millones en 2023 comparado con Ps. 28,077 millones en 2022. Como porcentaje de los ingresos totales, los gastos de administración consolidados disminuyeron 10 puntos base, de 4.7% en 2022 a 4.6% en 2023.

Los gastos de ventas consolidados aumentaron 26.5% a Ps. 188,732 millones en 2023 comparado con Ps. 149,145 millones en 2022. Como porcentaje de los ingresos totales, los gastos de ventas aumentaron 190 puntos base, de 25.0% en 2022 a 26.9% en 2023.

Algunas de nuestras subsidiarias nos pagan servicios administrativos en contraprestación por los servicios corporativos que les ofrecemos. Estos pagos se registran como gastos de administración de cada unidad de negocio. Los pagos de estas comisiones por parte de nuestras subsidiarias son eliminados en la consolidación; por lo tanto, no tienen efecto en nuestros gastos de operación consolidados.

Otros ingresos reflejan principalmente las ganancias por la venta de activos de larga duración, recuperaciones de años anteriores y los dividendos recibidos por las inversiones en acciones. Durante 2023, otros ingresos aumentaron a Ps. 13,102 millones en comparación con Ps. 1,051 millones en 2022, principalmente impulsado por la desinversión de la participación minoritaria de FEMSA en Jetro Restaurant Depot y los dividendos recibidos de nuestra participación restante de Heineken. Ver Nota 20 de nuestros Estados Financieros Consolidados.

Durante 2023, otros gastos aumentaron a Ps. 6,252 millones de Ps. 2,896 millones en 2022. Este aumento refleja mayores deterioros de activos de larga duración. Además, otros gastos incluyen donaciones, enajenaciones de activos de larga duración, recuperación de años anteriores, pagos de indemnizaciones y contingencias asociadas con adquisiciones anteriores. Ver Nota 20 de nuestros Estados Financieros Consolidados.

La pérdida cambiaria fue de Ps. 9,849 millones en 2023 en comparación con una pérdida de Ps. 3,696 millones registrada durante el mismo periodo de 2022, está relacionada con el efecto de la posición de efectivo denominada en dólares estadounidenses de FEMSA impactada por la apreciación del peso mexicano durante 2023. Además, reconocimos una menor ganancia en la posición monetaria al registrar Ps. 94 millones en 2023, en comparación con Ps. 531 millones durante el año previo. El valor de mercado de los instrumentos financieros registró una pérdida de Ps. 440 millones durante 2023, en comparación con una pérdida de Ps. 706 millones en 2022. Los ingresos por interés en 2023 fueron de Ps. 2,693 millones, en comparación con un gasto por interés de Ps. 12,084 millones en 2022, impulsado principalmente por un aumento en los ingresos por intereses de nuestra posición de efectivo como resultado del aumento en las tasas de interés y menores gastos por intereses y ganancias por el pago anticipado de deuda durante 2023.

La provisión de impuestos sobre la renta en 2023 fue de Ps. 27,290 millones, que incluye la provisión por impuestos a las ganancias de operaciones continuas de Ps. 12,971 millones y Ps. 14,319 millones por operaciones discontinuas. La tasa efectiva de impuestos de las operaciones continuas en 2023 fue de 22.7%, en comparación con 33.0% en 2022, explicada principalmente por mayores impuestos deducibles impulsados por un componente deducible de impuestos resultante de una pérdida cambiaria relacionada con nuestra posición de efectivo en dólares. La tasa efectiva de impuestos de las operaciones discontinuas fue de 3,6% en 2023. Ver Nota 25.8 de nuestros Estados Financieros Consolidados.

La participación en los resultados de las asociadas y negocios conjuntos registrados a través del método de participación, neta de impuestos, resultó en una pérdida de Ps. 406 millones en 2023 en comparación con Ps. 99 millones en 2022, reflejando una pérdida no recurrente en Grupo Nós, nuestro JV en Brasil.

La utilidad neta consolidada fue de Ps. 76,677 millones en 2023 en comparación con Ps. 34,743 millones en 2022, reflejando (i) mayor utilidad neta de operaciones discontinuas de Ps. 32,238 millones, reflejando principalmente la desinversión de la participación minoritaria de FEMSA en Heineken, como parte de la estrategia *FEMSA Forward* anunciada el 15 de febrero de 2023. Sumado con la remediación contable de método de participación al valor razonable de la inversión de FEMSA en Heineken, Solística y otros negocios no esenciales (ii) una mayor utilidad neta de otros ingresos de Ps. 6,850 millones, principalmente como resultado del reconocimiento de dividendos de Heineken en el cambio de método contable, y la desinversión de la participación minoritaria de FEMSA en Jetro Restaurant Depot; Estos fueron parcialmente compensados por otros gastos relacionados con deterioro de activos de larga duración. La utilidad neta consolidada fue parcialmente compensada por una pérdida cambiaria no monetaria de Ps. 9,849 millones relacionada con la posición de efectivo denominada en dólares estadounidenses de FEMSA impactada por la apreciación del peso mexicano.

Coca-Cola FEMSA

La comparabilidad del desempeño financiero y operativo de Coca-Cola FEMSA en 2023 en comparación con 2022 fue afectada por los siguientes factores: (1) efectos de conversión como resultado de fluctuaciones en el tipo de cambio; (2) nuestros resultados en Argentina, cuya economía cumple con los criterios para ser considerada como hiperinflacionaria; y (3) la integración de fusiones y adquisiciones completadas en años recientes, específicamente la adquisición de CVI en Brasil en enero de 2022. Para convertir los resultados de Argentina para los años terminados al 31 de diciembre de 2023 y 2022, Coca-Cola FEMSA utilizó un tipo de cambio al 31 de diciembre de 2023 de 808.45 pesos argentinos por dólar y un tipo de cambio al 31 de diciembre de 2022 de 177.16 pesos argentinos por dólar. La depreciación del tipo de cambio del peso argentino al 31 de diciembre de 2023 en comparación con el tipo de cambio de 2022, fue de 356.3%. Además, la apreciación promedio de las monedas de operaciones más relevantes respecto del dólar en 2023, en comparación con 2022, fueron: 3.3% para el real brasileño 11.7% para el peso mexicano, y una depreciación de 1.6% para el peso colombiano.

Ingresos Totales. Los ingresos consolidados totales de Coca-Cola FEMSA aumentaron 8.1% a Ps. 245,088 millones en 2023 en comparación con 2022, principalmente como resultado del crecimiento en volumen de ventas, las iniciativas de gestión de ingresos y los efectos favorables de mezcla. Estos efectos fueron parcialmente compensados por los efectos desfavorables de conversión de la mayoría de nuestras monedas funcionales al peso mexicano.

El volumen total de ventas aumentó 7.8% a 4,047.8 millones de Cajas Unidad en 2023 en comparación con 2022, principalmente por un aumento en todos los territorios, incluyendo un fuerte desempeño en México, Brasil, Colombia y Guatemala en 2023.

En 2023 el volumen de ventas del portafolio de Refrescos aumentó 5.2%, el volumen de ventas del portafolio de colas aumentó 6.1%, mientras que el volumen de ventas del portafolio de Refrescos de sabores aumentó 2.0% en cada caso en comparación con el 2022.

El volumen de ventas del portafolio de Bebidas no Carbonatadas aumentó 6.5% en 2023 en comparación con 2022.

El volumen de ventas de agua embotellada, excluyendo garrafón, aumentó 17.6% en 2023 en comparación con 2022.

El volumen de ventas de agua de garrafón aumentó 24.6% en 2023 en comparación con 2022.

El precio promedio consolidado por Caja Unidad disminuyó 0.4% alcanzando Ps. 58.54 en 2023, en comparación con Ps. 58.75 en 2022, principalmente como resultado de un efecto negativo resultado de la depreciación de la mayoría de las monedas operativas con relación al peso mexicano; esto fue parcialmente compensado por una mezcla favorable y de las iniciativas de manejo de ingresos.

Utilidad Bruta. La utilidad bruta aumentó 10.5% a Ps.110,860 millones en 2023 en comparación con el 2022, con un incremento del margen bruto de 100 puntos base en comparación con 2022 para llegar a 45.2% en 2023. Este incremento fue principalmente impulsado por el crecimiento de ventas, disminución de costos de empaquetado e iniciativas de cobertura favorables de materia prima. Estos efectos fueron parcialmente contrarrestados por incrementos en el costo de edulcorantes en los territorios.

Los componentes del costo de ventas incluyen materias primas (principalmente concentrado, edulcorantes y materiales de empaque), costos de depreciación atribuibles a las plantas embotelladoras, salarios y otros costos laborales y ciertos gastos generales. El precio del concentrado se determina como un porcentaje del precio de venta al público de los productos en moneda local, neto de los impuestos aplicables. Los materiales de empaque, principalmente resina PET, aluminio y JMAF, utilizado como edulcorante en algunos países, están denominados en dólares.

Gastos Administrativos y de Ventas. Los gastos administrativos y de ventas aumentaron 10.3% a Ps. 76,098 millones en 2023 en comparación con 2022. Los gastos administrativos y de ventas como porcentaje de los ingresos totales incrementaron 60 puntos base a 31.0% en 2023 en comparación con 2022, principalmente impulsados por incremento en gastos de mercadotecnia, mantenimiento y gastos laborales. Estos efectos fueron parcialmente compensados por una ganancia operativa del tipo de cambio en México como resultado de la apreciación del peso mexicano. En 2023 continuaron invirtiendo en los territorios para mejorar la ejecución en el punto de venta, incrementar la cobertura de refrigeradores e incrementar la capacidad de producción.

Otros Gastos Netos. Se reportaron otros gastos netos de Ps. 1,272 millones en 2023 en comparación con Ps. 983 millones en 2022, este incremento se debió principalmente a incrementos en las provisiones por contingencias y a una menor ganancia en ventas de activos de larga duración en comparación con 2022. Para más información véase la **"Nota 19 y la Nota 25.6 de los estados financieros consolidados de Coca-Cola FEMSA"**.

Gastos por intereses. Los gastos por intereses en 2023 fueron Ps. 7,102 millones en comparación con Ps. 6,500 millones en 2022. Este aumento de 9.3% fue impulsado principalmente por aumentos en las tasas de interés que fueron parcialmente contrarrestados por pagos de deuda en pesos mexicanos y dólares estadounidenses.

Ingresos por intereses. Los ingresos por intereses en 2023 fueron de Ps. 3,188 millones en comparación con Ps. 2,411 millones en 2022, impulsado principalmente por aumentos en las tasas de interés.

Ganancia (pérdida) cambiaria, neta. Se registro una pérdida cambiaria de Ps. 1,046 millones en comparación con una pérdida de Ps. 324 millones registrada durante el mismo período en 2022, ya que la exposición de efectivo en dólares estadounidenses se vio afectada negativamente por la apreciación del peso mexicano.

Ganancia por posición monetaria para filiales en economías hiperinflacionarias. Se reconoció una menor ganancia por posición monetaria en subsidiarias inflacionarias, registrando Ps. 93 millones durante 2023, en comparación con una ganancia de Ps. 536 millones durante el año anterior. Esta disminución fue impulsada principalmente por la importante depreciación del Peso Argentino durante 2023.

Ganancia (pérdida) de valor de mercado de instrumentos financieros. Se registro una ganancia en el valor de mercado de instrumentos financieros de Ps. 169 millones durante 2023, en comparación con una pérdida de Ps. 672 millones durante 2022. Este efecto fue impulsado principalmente por la disminución de las tasas de interés en Brasil aplicadas a los instrumentos financieros de tasa flotante.

Impuesto Sobre la Renta. En 2023, la tasa efectiva del impuesto sobre la renta incrementó a 30.5% en comparación con el impuesto sobre la renta de 25.4% en el 2022, impulsada por el efecto positivo de créditos fiscales diferidos reconocidos durante el año anterior. Para obtener más información, véase la **"Nota 24.1 de los estados financieros consolidados de Coca-Cola FEMSA"**.

Participación en la Pérdida de Inversión de Capital, Neta de Impuestos. En 2023, se registró una ganancia de Ps. 215 millones en la línea de participación en los resultados de inversión de capital, neta de impuestos, debido principalmente a los resultados de Jugos de Valle, su asociada en México, y en Fountain Agua Mineral Ltda, en comparación con una ganancia de Ps. 386 millones registrados durante el año anterior.

Utilidad Neta de Impuestos Atribuible a la Participación Controladora. La utilidad alcanzó Ps. 19,536 millones en 2023 en comparación con Ps. 19,034 millones del año anterior. Este crecimiento del 2.6% fue impulsado principalmente por un crecimiento de la utilidad operativa, parcialmente contrarrestados por un incremento en la tasa impositiva efectiva durante el año.

División Proximidad Américas

Los ingresos totales de la División Proximidad aumentaron 19.0% a Ps. 278,520 millones en 2023, en comparación con Ps. 233,958 millones en 2022, reflejando un aumento en ventas mismas tiendas de 14.2%, resultando del sólido desempeño de la categoría de reunión como ocasión de consumo que incluye productos de consumo como cerveza, snacks y licores, así como la recuperación sostenida de las ocasiones impulsadas por la movilidad, así como la apertura de 1,408 tiendas netas durante el año. Al 31 de diciembre de 2023, había 22,866 tiendas OXXO. Las ventas mismas-tiendas de OXXO tuvieron un aumento de 14.2% en comparación al 2022, impulsado principalmente por un aumento de 8.0% en el ticket promedio, y por un incremento de 5.8% en el tráfico.

El costo de ventas incrementó 18.4% a Ps. 161,458 millones en 2023 en comparación con Ps. 136,372 millones en 2022. El margen bruto se expandió 30 puntos base alcanzando 42.0% sobre los ingresos totales. Esta expansión refleja un aumento de la contribución de los servicios financieros y mayor dinamismo en los ingresos comerciales. Como resultado, la utilidad bruta aumentó 20.0% a Ps. 117,062 millones en 2023 en comparación con 2022.

Los gastos de administración incrementaron 7.4% a Ps. 6,514 millones en 2023 en comparación con Ps. 6,066 millones en 2022; como porcentaje de los ingresos, los gastos de administración disminuyeron a 2.3% en 2023, de 2.6 en 2022. Esta disminución refleja la eficiencia de los gastos administrativos duraderos y el estricto control de gastos. Los gastos de ventas incrementaron 24.5% a Ps. 84,493 millones en 2023 en comparación con Ps. 67,842 millones en 2022; como porcentaje de los ingresos, los gastos de ventas aumentaron a 30.4% en 2023 en comparación con 28.9% en el 2022. Esto fue impulsado por un incremento en los gastos laborales derivado de las reformas laborales en México durante 2023, parcialmente compensado por eficiencias en las operaciones de las tiendas.

División Proximidad Europa

Los ingresos totales de División Proximidad Europa para 2023 ascendieron a Ps. 43,552 millones en 2023. Al 31 de diciembre de 2023, la red de la División Proximidad Europa estaba compuesta por 2,808 puntos de venta.

El costo de ventas alcanzó Ps.24,930 millones en 2023. El margen bruto fue de 42.8% de los ingresos totales. Como resultado de esto, la utilidad bruta ascendió a Ps. 18,622 millones en 2023.

Los gastos de administración alcanzaron Ps. 3,231 millones en 2023. Como porcentaje de las ventas, los gastos de administración ascendieron a 7.4% en 2023. Los gastos de venta alcanzaron Ps. 14,371 millones en 2023. Como porcentaje de las ventas, los gastos de venta ascendieron al 33.1%

División Salud

Los ingresos totales de la División Salud incrementaron 0.7% a Ps. 75,358 millones en 2023 en comparación con Ps. 74,800 millones en 2022, reflejando la adición de 379 nuevas ubicaciones netas durante el periodo. Impulsado por un incremento en ventas mismas-tiendas de 6.1%, reflejando tendencias positivas en nuestras operaciones en Colombia y Ecuador y tendencias estables en nuestras operaciones en Chile y México, parcialmente compensadas por; i) efectos cambiarios de moneda extranjera contra al peso mexicano; ii) una base demandante de comparación en México y Chile; y iii) un entorno competitivo desafiante en México. Al 31 de diciembre de 2023, había un total de 4,474 farmacias en México, Chile, Colombia y Ecuador.

El costo de ventas aumentó 0.1% a Ps. 52,859 millones en 2023, en comparación con Ps. 52,817 millones en 2022. El Margen Bruto se expandió 50 puntos base para alcanzar el 29.9% de los ingresos totales. Esto fue impulsado principalmente por: i) un incremento de las actividades promocionales en nuestras operaciones en América del Sur; y ii) por una mayor eficiencia y una colaboración y ejecución más efectivas con socios proveedores clave en México. Esto fue parcialmente compensado por un efecto negativo de mezcla, resultando en un incremento en la contribución de nuestro canal institucional en Colombia. La utilidad bruta aumentó 2.3% a Ps. 22,499 millones en 2023 en comparación con 2022.

Los gastos administrativos disminuyeron 4.5% a Ps. 2,788 millones en 2023, en comparación con Ps. 2,918 millones en 2022. Como porcentaje de los ingresos, los gastos de administración disminuyeron a 3.7% en 2023 desde 3.9% en 2022. Esta disminución fue impulsada por la eficiencia de costos y el estricto control de gastos en todos nuestros territorios. Los gastos de venta aumentaron 8.3% a Ps. 16,402 millones en 2023 en comparación con Ps. 15,139 millones en 2022. Como porcentaje de los ingresos, los gastos de venta alcanzaron 21.8% en 2023 en comparación de 20.2% en 2022. Este aumento fue impulsado principalmente por el crecimiento orgánico en México y América del Sur.

División Combustibles

Los ingresos totales de la División Combustibles incrementaron 12.9% a Ps. 58,499 millones en 2023 en comparación con Ps. 51,813 millones en 2022, reflejando un aumento promedio de 7.8% en las ventas mismas-estaciones, impulsado por un incremento en nuestra red de clientes institucionales y mayoristas, y un crecimiento en volumen y precio promedio durante el año. Al 31 de diciembre de 2023, había un total de 571 estaciones de servicio OXXO GAS. Como se mencionó anteriormente, las ventas mismas-estaciones tuvieron un incremento de 7.8% en comparación con 2022, reflejando un aumento de 3.5% en el precio promedio por litro, y un incremento de 4.1% en el volumen promedio, que refleja una recuperación gradual de la movilidad de los consumidores.

El costo de ventas incrementó 13.0% a Ps. 51,155 millones en 2023 en comparación con Ps. 45,253 millones en 2022. El margen bruto se contrajo 10 puntos base alcanzando 12.6% sobre los ingresos totales. Esta disminución refleja un impacto negativo de la mezcla impulsado por el crecimiento del volumen en nuestra red de clientes institucionales y mayoristas, parcialmente compensado por términos de suministro más favorables. La utilidad bruta aumentó 12.0% a Ps. 7,344 millones en 2023 en comparación con 2022.

Los gastos de administración incrementaron 31.7% a Ps. 299 millones en 2023 en comparación con Ps. 227 millones en 2022; como porcentaje de los ingresos, los gastos de administración ligeramente incrementaron a 0.5% en 2023 de 0.4% en 2022. Este ligero aumento en gastos de administración refleja la expansión orgánica de Oxxo Gas, parcialmente compensada por un control estricto de los gastos y aumento de la eficiencia de los gastos, Los gastos de ventas aumentaron 11.4% a Ps. 4,548 millones en 2023 en comparación con Ps. 4,084 millones en 2022. Como porcentaje de los ingresos, los gastos de ventas disminuyeron 20 puntos base a 7.8% en 2023. Reflejando un apalancamiento operativo positivo.

xv. Situación financiera, liquidez y recursos de capital

Liquidez y Recursos de Capital

Liquidez

Al 31 de diciembre de 2024, el 55% de nuestro endeudamiento total consolidado pendiente estaba al nivel de nuestras subsidiarias operativas. Esta estructura es atribuible, en parte, a la inclusión de terceros en la estructura de capital de Coca-Cola FEMSA. Históricamente hemos incurrido en endeudamiento en FEMSA en relación con adquisiciones significativas o inversiones de capital u otras transacciones en nuestras subsidiarias operativas distintas de Coca-Cola FEMSA.

Nuestra principal fuente de liquidez ha sido el efectivo generado por nuestras operaciones. Tradicionalmente, hemos sido capaces de depender del efectivo generado por las ventas de Coca-Cola FEMSA y División Proximidad Américas, así como División Salud y División Combustibles, de las cuales las ventas se realizan normalmente en efectivo o bajo crédito a corto plazo. Para el año terminado al 31 de diciembre de 2024, nuestro flujo de efectivo neto de actividades de operación antes de cambios en capital de trabajo fue de Ps. 106,282 millones. Nosotros siempre tratamos de mantener suficiente flujo de efectivo para cumplir con los costos operativos a corto plazo y obligaciones de deuda a corto plazo, utilizando nuestros recursos de manera eficiente. Para el año terminado al 31 de diciembre de 2024, hemos tenido un flujo de efectivo en capital de trabajo negativo por Ps. 9,329 millones. Además, esto está relacionado con crédito con proveedores, neto del incremento en las cuentas por cobrar debido a estacionalidad y mayores compras de inventario para cumplir con el incremento en las ventas anticipadas, las cuales requieren de una cantidad significativa de efectivo en la operación. Esperamos que nuestro capital de trabajo sea suficiente para nuestros requisitos de efectivo de operación actuales. Sin embargo, nuestras subsidiarias operativas generalmente incurren en endeudamiento a corto plazo o son financiadas por los balances de la compañía a nivel matriz, en el caso de que no puedan financiar las operaciones o cumplir con requisitos de capital temporalmente por medio del efectivo de las operaciones.

Otros requerimientos principales de efectivo incluyen obligaciones para soportar nuestro negocio en marcha, que consiste principalmente en gastos por sueldos y comisiones a los empleados y obligaciones contractuales para nuestros contratos de arrendamientos principalmente en la División Proximidad Américas, División Proximidad Europa y División Salud. Adicional, debemos hacer frente a las obligaciones de pago con nuestros tenedores de deuda a través de pagos periódicos, que incluyen tanto el principal como intereses. Nosotros revelamos en la Nota 19 de nuestros estados financieros auditados consolidados las fechas de vencimiento asociadas con nuestros pasivos financieros a corto y largo plazo al 31 de diciembre de 2024. Generalmente hacemos pagos asociados con nuestras obligaciones financieras con efectivo generado de nuestras operaciones.

Otros principales usos del efectivo generalmente han sido para programas de inversión de capital, adquisiciones y pago de dividendos. Evaluamos continuamente las oportunidades para realizar adquisiciones o participar en negocios conjuntos u otras transacciones. Nosotros esperamos financiar cualquier transacción futura significativa a través de una combinación de efectivo de las operaciones, endeudamiento a largo plazo y capital social.

En caso de que el efectivo existente y el efectivo generado de las operaciones no sea suficiente para satisfacer los requerimientos de liquidez, esperamos continuar financiando nuestras operaciones y requerimientos de capital (por ejemplo, adquisiciones, inversiones o inversiones de capital) con efectivo disponible y financiamiento local e internacional mediante préstamos bancarios a nivel de nuestras subsidiarias operativas. En otras instancias, generalmente es más conveniente que nuestras operaciones extranjeras sean financiadas directamente por nosotros, debido a términos más favorables en nuestras condiciones de

financiamiento en los mercados. Sin embargo, las subsidiarias operativas pueden decidir incurrir en endeudamientos en el futuro para financiar sus operaciones y requerimientos de capital de nuestras subsidiarias o adquisiciones significativas, inversiones o inversiones de capital. Como una compañía tenedora, dependemos de los dividendos y otras distribuciones de nuestras subsidiarias para hacer frente a nuestro endeudamiento.

Una disminución significativa del negocio de cualquiera de nuestras subsidiarias operativas pudiera afectar la capacidad de las subsidiarias operativas para financiar sus requerimientos de capital. Un deterioro significativo y prolongado en las economías en donde tenemos operaciones o en nuestro negocio pudiera afectar nuestra capacidad de obtener crédito a corto y largo plazo o para refinanciar el endeudamiento existente en términos satisfactorios para nosotros.

Al 31 de diciembre de 2024, 2023 y 2022, nuestro financiamiento con proveedores fue como se detalla en la siguiente tabla.

	2024		2023		1 enero, 2023
Importe contable de las cuentas por pagar comerciales que forman parte de un acuerdo de financiamiento de proveedores	Ps.	10,590	Ps.	2,416	Ps. 3,697
De los cuales han recibido el pago		22,001		823	2,831

Para mayor información ver Nota 21.11 de nuestros estados financieros consolidados.

El siguiente es un resumen de las principales fuentes y usos de efectivo por los años terminados el 31 de diciembre de 2024, 2023 y 2022, de nuestro estado de flujo de efectivo consolidado:

Fuentes y usos principales de efectivo
Por los años terminados el 31 de diciembre de 2024, 2023 y 2022 (en millones de pesos mexicanos)

	2024	2023	2022
Flujo neto de efectivo generado por actividades de operación	Ps. 71,510	Ps. 49,679	Ps. 72,576
Flujo neto de efectivo (utilizado en) generado por actividades de inversión	(33,122)	132,292	(46,432)
Flujo neto de efectivo utilizado en actividades de financiamiento	(84,049)	(92,552)	(35,898)
Dividendos pagados	(25,080)	(18,798)	(17,506)

Principales fuentes y usos de efectivo para el año terminado el 31 de diciembre de 2024 en comparación con el año terminado al 31 de diciembre de 2023

Nuestro efectivo neto generado por las actividades de operación incrementó en Ps. 21,831 millones de Ps. 71,510 millones en 2024 comparado con Ps. 49,679 millones en 2023. Esto se debió principalmente a:

- Un incremento en el flujo de efectivo de Ps. 15,347 millones de actividades de operación antes de cambios en la cuentas de capital de trabajo operativo, principalmente por mejores resultados operativos en todas nuestras unidades de negocio en 2024, en comparación con 2023;
- Un cambio negativo en el capital de trabajo de Ps. 6,286 millones debido al crédito a proveedores neto de incremento en cuentas por cobrar y compras de inventario, en comparación con 2023; y
- Un incremento en el flujo de efectivo de Ps. 11,048 millones por operaciones discontinuas, en comparación con 2023.

Nuestro efectivo neto utilizado en actividades de inversión fue de Ps. 33,122 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2024 comparado con Ps. 132,292 millones generado por actividades de inversión para el año terminado el 31 de diciembre de 2023, una disminución general de los flujos de efectivo relacionados con actividades de inversión de Ps. 165,414 millones. Esto principalmente fue resultado de:

- Menores entradas de efectivo de Ps. 140,634 millones debido a las disposiciones de los negocios de Imbera y Torrey, así como la entrada por el cobro de Jetro Restaurant Depot en 2024, en comparación con las disposiciones de los negocios de Heineken, Envoy Solutions y Jetro Restaurant Depot en 2023;
- Menores salidas de efectivo de Ps. 17,985 millones debido a menores adquisiciones de inversiones en 2024; en comparación con 2023;
- Mayores salidas de efectivo de Ps. 3,731 millones debido a mayores adquisiciones de negocios en 2024 en comparación con 2023;
- Mayores salidas de efectivo de Ps. 9,193 millones debido a mayores gastos de capital en 2024 en comparación con 2023; y

- Mayores salidas de efectivo de Ps. 31,433 millones relacionado con operaciones discontinuas, en comparación con 2023.

Nuestro efectivo neto utilizado en actividades de financiamiento fue de Ps. 84,049 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2024, en comparación con Ps. 92,552 millones utilizados en actividades de financiamiento para el año terminado el 31 de diciembre de 2023, un decremento general de los flujos de efectivo relacionados con actividades de financiamiento de Ps. 8,503 millones. Esto se debió principalmente a:

- Salidas de efectivo de Ps. 20,311 millones por recompra de acciones en 2024 debido a nuestra estrategia de asignación de capital.
- Menores entradas de efectivo de Ps. 10,031 millones principalmente debido a menores ingresos procedentes de préstamos bancarios y documentos por pagar en 2024 de Ps. 1,207 millones comparado con Ps. 11,238 millones en 2023;
- Menores salidas de efectivo de Ps. 37,057 millones debido a menores pagos de préstamos bancarios y documentos por pagar en 2024 de Ps. 6,364 millones, comparado con Ps. 43,421 millones en 2023; y
- Menores salidas de efectivo de Ps. 1,984 millones debido a menores pagos de intereses en 2024 de Ps. 8,603 millones en comparación con Ps. 10,587 millones en 2023.

Principales fuentes y usos de efectivo para el año terminado el 31 de diciembre de 2023 en comparación con el año terminado al 31 de diciembre de 2022

Nuestro efectivo neto generado por las actividades de operación disminuyó en Ps. 22,897 millones de Ps. 49,679 millones en 2023 comparado con Ps. 72,576 millones en 2022. Esto se debió principalmente a:

- Un cambio negativo en cuentas por cobrar de Ps. 6,440 millones por menor cobranza a clientes comparado con 2022;
- Un cambio negativo en impuestos a la utilidad pagados de Ps. 11,203 millones debido a mayores pagos en comparación con 2022; y
- Disminución de efectivo de 5,903 millones relacionado con operaciones discontinuas en comparación con 2022.

Nuestro efectivo neto generado en actividades de inversión fue de Ps. 132,292 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2023 comparado con Ps. 46,432 millones utilizados en actividades de inversión para el año terminado el 31 de diciembre de 2022, un incremento general de los flujos de efectivo relacionados con actividades de inversión de Ps. 178,724 millones. Esto principalmente fue resultado de:

- Mayores salidas de efectivo de Ps. 48,555 millones debido a compra de inversiones en efectivo en 2023; así como ingresos procedentes de vencimiento de inversiones en efectivo en 2022;
- Menores salidas de efectivo de Ps. 19,972 millones debido a menores adquisiciones de negocios en 2023 en comparación con 2022;
- Mayores entradas de efectivo de Ps. 165,657 millones debido a disposiciones de negocios; y
- Entradas de efectivo de 42,410 millones relacionado con operaciones discontinuas en comparación con 2022.

Nuestro efectivo neto utilizado en actividades de financiamiento fue de Ps. 92,552 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2023, en comparación con Ps. 35,898 millones utilizados en actividades de financiamiento para el año terminado el 31 de diciembre de 2022, un incremento general de los flujos de efectivo relacionados con actividades de financiamiento de Ps. 56,654 millones. Esto se debió principalmente a:

- Menores entradas de efectivo de Ps. 4,617 millones principalmente debido a menores ingresos procedentes de préstamos bancarios y documentos por pagar en 2023 de Ps. 11,238 millones comparado con Ps. 15,855 millones en 2022;
- Mayores salidas de efectivo de Ps. 33,539 millones debido a mayores pagos de préstamos bancarios y documentos por pagar en 2023 de Ps. 43,421 millones, comparado con Ps. 9,882 millones en 2022; y
- Salidas de efectivo de 19,500 millones relacionado con operaciones discontinuas en comparación con 2022.

Endeudamiento Total Consolidado

Nuestra deuda total consolidada al 31 de diciembre de 2024 fue de Ps. 148,204 millones comparada con Ps. 136,824 millones en 2023. Nuestro endeudamiento a corto plazo (incluyendo vencimientos de la deuda a largo plazo) y deuda a largo plazo fueron de Ps. 9,053 millones y Ps. 139,151 millones, respectivamente, al 31 de diciembre de 2024, comparado con Ps. 8,451 millones y Ps.

128,373 millones, respectivamente, al 31 de diciembre de 2023. El efectivo y equivalentes de efectivo fueron de Ps. 139,834 millones al 31 de diciembre de 2024, en comparación con Ps. 165,112 millones al 31 de diciembre de 2023.

En marzo de 2023, completamos una oferta pública de adquisición para comprar, en efectivo, algunas de nuestras Senior Notes al 3.500% con vencimiento en 2050, Senior Notes al 4.375% con vencimiento en 2043, Senior Notes al 0.500% con vencimiento en 2028 y Senior Notes al 1.000% con vencimiento en 2033. Como resultado de esta oferta, adquirimos aproximadamente US\$ 943,054,000 de monto principal (precio de liquidación US\$ 709,912,000) de Senior Notes al 3.500% con vencimiento en 2050, US\$ 147,170,000 de monto principal (precio de liquidación US\$ 127,975,000) de Senior Notes al 4.375% con vencimiento en 2043, EUR€ 406,531,000 de monto principal (precio de liquidación EUR€ 345,047,000) de Senior Notes al 0.500% con vencimiento en 2028, y EUR€ 259,188,000 de monto principal (precio de liquidación EUR€ 194,777,000) de Senior Notes al 1.000% con vencimiento en 2033.

En noviembre de 2023 completamos una oferta pública de adquisición para comprar, en efectivo, todos y cada uno de nuestros Senior Notes en circulación al 4.375% con vencimiento en 2043 denominados en dólares estadounidenses. Como resultado de esta oferta, adquirimos aproximadamente US\$ 126,799,000 de monto principal (precio de liquidación US\$ 114,146,000) de Senior Notes al 4.375% con vencimiento en 2043.

En julio de 2024, completamos una oferta pública de adquisición para reducir nuestro endeudamiento mediante la compra, en efectivo, de algunos de nuestros Senior Notes en circulación al 3.500% con vencimiento en 2050. Como resultado de esta oferta, adquirimos aproximadamente US\$ 206,762,000 de monto principal (precio de liquidación US\$ 164,363,000) de Senior Notes al 3.500% con vencimiento en 2050.

Acuerdos fuera del Balance General

No tenemos ningún acuerdo material fuera del balance general.

Obligaciones Contractuales

La siguiente tabla muestra nuestras obligaciones contractuales al 31 de diciembre de 2024:

	Vencimiento				Total
	Menor a 1 año	1 - 3 años	3 - 5 años	Más de 5 años	
(en millones de pesos mexicanos)					
Deuda a Corto Plazo					
Pesos mexicanos	Ps. 650	Ps. —	Ps. —	Ps. —	Ps. 650
Pesos colombianos	759	—	—	—	759
Pesos chilenos	1,682	—	—	—	1,682
Pesos uruguayos	46	—	—	—	46
Pesos argentinos	638	—	—	—	638
Deuda a Largo Plazo					
Pesos mexicanos	2,803	13,478	10,629	13,977	40,887
Reales brasileños	6	3	—	—	9
Dólares americanos	138	2,331	—	79,316	81,785
Euro	—	10,457	6,223	5,068	21,748
Pagos de Intereses ⁽¹⁾					
Pesos mexicanos	409	1,236	1,372	821	3,838
Reales brasileños	—	1	—	—	1
Pesos colombianos	79	—	—	—	79
Dólares americanos	9	119	—	2,657	2,785
Pesos argentinos	320	—	—	—	320
Pesos chilenos	108	—	—	—	108
Euro	—	274	31	51	356
Pesos uruguayos	5	—	—	—	5
Swap de Tasa de Interés y de Tipos de Cambio ⁽²⁾					
Pesos mexicanos	1,227	3,296	4,104	6,729	15,356
Dólares americanos	1,207	8,807	2,280	30,247	42,541

Pesos colombianos	155	63	—	—	218
Reales brasileños	1,349	2,295	1,326	653	5,622
Pesos chilenos	—	108	—	—	108
Euro	—	279	—	—	279
Contratos de precios de materias prima					
Azúcar ⁽³⁾	3,108	2,654	—	—	5,762
Aluminio ⁽³⁾	828	—	—	—	828
PX+MEG ⁽³⁾	72	—	—	—	72
Diesel ⁽³⁾	22	—	—	—	22
Contribuciones que se espera sean aportadas al plan de pensiones, primas de antigüedad, servicios médicos para jubilados e indemnizaciones					
	2,033	2,654	2,660	7,064	14,411
Pasivos por arrendamientos	22,011	—	69,385	66,553	157,949
Otros pasivos a largo plazo ⁽⁴⁾	—	—	—	14,033	14,033

- (1) Los intereses se calcularon usando la deuda pendiente a largo plazo y las tasas de interés al 31 de diciembre de 2024 excluyendo el efecto de swap de tasa de interés. La deuda y las tasas de interés aplicables vigentes se especifican en la Nota 19 de nuestros estados financieros consolidados auditados. Los pasivos denominados en dólares americanos se convirtieron a pesos mexicanos a un tipo de cambio de Ps. 20.8557 por dólar americano, el tipo de cambio que fue cotizado por el Banco de México para la liquidación de obligaciones en moneda extranjera el 31 de diciembre de 2024.
- (2) Reflejan la cantidad de los pagos futuros que tendríamos que realizar. Se calcularon los montos aplicando las tasas que dan efecto a los swaps de tasa de interés y tipo de cambio aplicadas para las deudas a largo plazo al 31 de diciembre de 2024 y el valor en el mercado de los swaps de tipo de cambio.
- (3) Refleja el monto nominal de los contratos de futuros y forwards utilizados para la cobertura del costo del azúcar, aluminio, PX+MEG y diesel con un valor razonable pasivo de Ps. 296 millones. Ver Nota 21.5 de nuestros estados financieros consolidados auditados.
- (4) Otros pasivos a largo plazo incluyen provisiones y otros pasivos, pero no impuestos diferidos. Adicionalmente, reflejan aquellos pasivos cuya fecha de vencimiento es indefinida y depende de una serie de circunstancias fuera de nuestro control, por lo que estos pasivos están considerados como pasivos cuya fecha de vencimiento es mayor a cinco años.

Al 31 de diciembre de 2024, Ps. 9,053 millones de nuestra deuda total consolidada era deuda a corto plazo (incluyendo vencimientos de la deuda a largo plazo).

Al 31 de diciembre de 2024, nuestro costo promedio de deuda consolidada incluyendo el efecto de los swaps de tasa de interés y tipo de cambio era de aproximadamente 7.2%, comparado con 7.0% al 31 de diciembre de 2023 (el monto total de la deuda utilizada en el cálculo de este porcentaje fue obtenida para convertir sólo las unidades de inversión de deuda para los swaps de tasa de interés y tipo de cambio). Al 31 de diciembre de 2024, incluyendo el efecto de los swaps de tasa de interés y tipo de cambio, aproximadamente el 52.2% de nuestra deuda total consolidada estaba denominada y era pagadera en pesos mexicanos, el 28.2% era en dólares, el 9.5% en reales brasileños, el 7.3% en euros, el 1.2% en pesos colombianos, el 1.2% en pesos chilenos, y el 0.4% restante en pesos argentinos.

Descripción de Instrumentos de Deuda

La siguiente tabla muestra el perfil de la deuda total de nuestra Compañía al 31 de diciembre de 2024

Perfil de la Deuda Total de la Compañía					
	FEMSA y Otros	Coca Cola FEMSA	División Proximidad Américas	División Salud	Deuda Total
(en millones de pesos mexicanos)					
Deuda a Corto Plazo					
<i>Pesos mexicanos:</i>					
Préstamos bancarios	Ps. —	Ps. —	Ps. 650	Ps. —	Ps. 650
<i>Pesos colombianos</i>					
Préstamos bancarios		759	—		759
<i>Pesos chilenos:</i>					
Préstamos bancarios	—	—	—	1,682	1,682
<i>Pesos argentinos:</i>					

Préstamos bancarios	—	638	—	—	638
<i>Pesos uruguayos</i>					
Préstamos bancarios	—	46	—	—	46
Deuda a Largo Plazo ⁽¹⁾					
<i>Pesos mexicanos:</i>					
Préstamos bancarios	—	—	3,023	—	3,023
Certificados bursátiles	9,261	28,603	—	—	37,864
<i>Dólares americanos:</i>					
Préstamos bancarios	—	138	—	2,331	2,469
Certificados bursátiles	35,812	43,504	—	—	79,316
<i>Reales brasileños:</i>					
Préstamos bancarios	—	9	—	—	9
<i>Euros:</i>					
Bonos sin garantía	21,748	—	—	—	21,748
Deuda Total	66,821	73,697	3,673	4,013	148,204
Costo Promedio ⁽²⁾					
Pesos mexicanos	9.1 %	8.7 %	13.3 %	— %	9.1 %
Dólares americanos	2.7 %	4.2 %	— %	5.1 %	3.4 %
Euros	2.6 %	— %	— %	— %	2.6 %
Reales brasileños	— %	9.8 %	— %	— %	9.8 %
Pesos argentinos	— %	50.1 %	— %	— %	50.1 %
Pesos colombianos	— %	8.1 %	— %	— %	8.1 %
Pesos chilenos	— %	— %	— %	6.4 %	6.4 %
Pesos uruguayos	— %	10.8 %	— %	— %	10.8 %
Total	5.6 %	8.4 %	13.3 %	5.7 %	7.2 %

(1) Incluye la porción circulante de deuda a largo plazo por Ps. 2,947 millones.

(2) Incluye el efecto de los swaps de tasa de interés y tipo de cambio. El costo promedio es determinado con base en la tasa de interés al 31 de diciembre de 2024.

Resumen de Instrumentos de Deuda

Año de Emisión	Vencimiento	Importe emitido	Importe en circulación	Tasa
2022	2027	Ps. 827 millones	Ps. 827 millones	TIIIE a 28 días + 0.10%
2022	2032	Ps. 8,446 millones	Ps. 8,446 millones	9.65%
2021	2033	EUR€ 500 millones	EUR€ 241 millones	1.00%
2021	2028	EUR€ 700 millones	EUR€ 293 millones	0.500%
2020	2050	US\$ 2,500 millones	US\$ 1,350 millones	3.500%
2013	2043	US\$ 700 millones	US\$ 426 millones	4.375%
2023	2026	EUR€ 500 millones	EUR€ 500 millones	2.625%

Restricciones Impuestas por Instrumentos de Deuda

Generalmente, los acuerdos crediticios y otros instrumentos de endeudamiento gubernamental contraídos por nosotros o nuestras subsidiarias operativas, generalmente incluyen cláusulas restrictivas con relación a incurrir en deuda adicional basados en relaciones de servicios de cobertura de deuda o pruebas de apalancamiento. Estos acuerdos crediticios generalmente incluyen también cláusulas restrictivas aplicables a nosotros o a nuestras subsidiarias operativas y sus subsidiarias.

Nosotros y nuestras subsidiarias operativas estamos en cumplimiento de todas nuestras cláusulas restrictivas. Un deterioro significativo y prolongado de nuestros resultados consolidados, podría causar que dejemos de estar en cumplimiento

de ciertos adeudos en el futuro. No podemos asegurar que tendremos la capacidad de contratar deuda o refinanciar la deuda existente, en términos similares en el futuro.

Resumen de liquidez

A continuación, se presenta un resumen y descripción de nuestra liquidez al 31 de diciembre de 2024:

Coca-Cola FEMSA

- La deuda total de Coca-Cola FEMSA fue de Ps. 73,697 millones al 31 de diciembre de 2024, comparada con Ps. 65,214 millones al 31 de diciembre de 2023. La deuda a corto plazo y deuda a largo plazo fue de Ps. 3,314 millones y Ps. 70,383 millones, respectivamente, al 31 de diciembre de 2024, comparada con Ps. 140 millones y Ps. 65,074 millones, respectivamente, al 31 de diciembre de 2023. El total de la deuda tuvo un incremento de Ps. 8,483 millones en 2024, comparado con 2023. Al 31 de diciembre de 2024, el efectivo y los valores de realización inmediata fueron de Ps. 32,779 millones, comparado con Ps. 31,060 millones al 31 de diciembre de 2023. Coca-Cola FEMSA tuvo una salida de efectivo en 2024 principalmente como resultado del pago de dividendos e incremento en inversiones de capital. Al 31 de diciembre de 2024, el efectivo y equivalentes de efectivo de Coca-Cola FEMSA consistieron en 35.1% de dólares americanos, 28.3% de pesos mexicanos, 27.4% de reales brasileños, 1.8% de pesos colombianos, 4.1% de pesos argentinos y 3.4% en otras monedas. Coca-Cola FEMSA considera que estos fondos, además del efectivo generado por sus operaciones, son suficientes para satisfacer las necesidades de operación.

División Proximidad Américas

- Al 31 de diciembre de 2024, División Proximidad Américas tenía una deuda total de Ps. 3,673 millones relacionada con préstamos bancarios en Caffenio. La deuda a corto plazo (incluyendo la porción circulante de la deuda de largo plazo) y la deuda a largo plazo fue de Ps. 1,726 millones y Ps. 1,947 millones, respectivamente. Al 31 de diciembre de 2024 y 2023, el efectivo y equivalentes de efectivo fue de Ps. 9,219 millones y Ps. 11,722 millones, respectivamente.

División Salud

- Al 31 de diciembre de 2024, División Salud tenía una deuda total de Ps. 4,013 millones. Al 31 de diciembre de 2024 y 2023, el efectivo y equivalentes de efectivo fue de Ps. 3,788 millones y Ps. 3,694 millones, respectivamente.

Otros negocios

- Al 31 de diciembre de 2024, la deuda total de FEMSA y otros negocios fue de Ps. 66,821 millones, compuesta por Ps. 8,563 millones de Senior Notes con vencimiento en 2043, Ps. 27,249 millones en Senior Notes con vencimientos en 2050, Ps. 11,291 millones de bonos sin garantía con vencimiento en 2028 y 2033, Ps. 9,261 millones en certificados bursátiles con vencimiento en 2027 y 2032 y Ps. 10,457 millones de bonos sin garantía con vencimiento en 2026. Ver la “**Sección 3. Situación financiera, liquidez y recursos de capital – Liquidez y Recursos de Capital – Liquidez**”. El costo de deuda promedio de FEMSA y otros negocios, después del efecto de swaps de tasa de interés y tipo de cambio, al 31 de diciembre de 2024, fue de 9.1% en pesos mexicanos. Al 31 de diciembre de 2024 y 2023, el efectivo y equivalentes de efectivo fue de Ps. 90,852 millones y Ps. 116,299 millones, respectivamente.

Contingencias

Tenemos varias contingencias por pérdidas, incluyendo relacionadas a fiscales, laborales y otros procedimientos legales, para las cuales se han registrado provisiones en aquellos casos para los cuales creemos que es probable que se tenga una resolución no favorable y que sean cuantificados razonablemente. Ver la “**Sección 2. La Emisora – Procesos judiciales, administrativos o arbitrales**”. Cualquier cantidad requerida a pagar en relación con las contingencias por pérdidas se requiere sean pagadas del efectivo disponible.

La siguiente tabla presenta la naturaleza y el monto de las contingencias por pérdidas registradas al 31 de diciembre de 2024 y al 31 de diciembre de 2023:

	A 31 de diciembre de 2024 (en millones de pesos mexicanos)	A 31 de diciembre de 2023 (en millones de pesos mexicanos)
Fiscales, principalmente impuestos indirectos	Ps. 1,277	Ps. 1,649
Legales	1,153	1,104
Laborales	1,445	1,570
Total	Ps. 3,875	Ps. 4,323

En Brasil, Coca-Cola FEMSA ha sido requerida por las autoridades fiscales competentes a garantizar contingencias fiscales en litigio por la cantidad de Ps.15,700, Ps.13,692 y Ps.13,728 al 31 de diciembre de 2024, 2023 y 2022, respectivamente, a través de activos fijos o garantías bancarias.

Tenemos otras contingencias que, basadas en una evaluación legal del riesgo de pérdida, han sido clasificadas por nuestro consultor interno como más que remotas, pero menos que probables. Estas contingencias tienen un impacto financiero que se revela como contingencias por pérdida en la nota 26.7 de nuestros estados financieros consolidados. Estas contingencias, en nuestra evaluación, pudieran cambiar en el futuro, y pudiéramos registrar provisiones o tener que realizar pagos en relación con las contingencias. Al 31 de diciembre de 2024, el monto agregado de dichas contingencias para las cuales no se ha registrado una reserva es de Ps.170,658 millones.

Políticas de Tesorería

Nuestras políticas de finanzas, tesorería y derivados establecen que el comité de planeación y finanzas de nuestro Consejo de Administración es el responsable de determinar nuestra estrategia financiera, incluyendo la política de dividendos, inversión de nuestros recursos, las estrategias de flujo de efectivo y capital de trabajo, fusiones y adquisiciones, emisiones de deuda y capital, recompra de acciones, estrategias de derivados (sólo para fines de cobertura), compra y arrendamiento de activos y endeudamiento de la Compañía, entre otras; las cuales son finalmente aprobadas por nuestro Consejo de Administración e implementadas por nuestro Departamento de Finanzas Corporativas.

Inversiones de Capital y Desinversiones

Durante los últimos 5 años, hemos tenido importantes programas de inversiones de capital, que en su mayor parte fueron financiados con efectivo de las operaciones. Las inversiones de capital, neto de disposiciones fueron Ps. 51,069 millones en 2024, comparado con Ps. 38,611 millones en 2023, un aumento del 32.3%. El monto invertido en 2024 fue impulsado por inversiones relacionadas con la apertura de nuevas tiendas y locaciones en la División Proximidad Américas, División Proximidad Europa y División Salud. Las principales inversiones de Coca-Cola FEMSA han sido para incrementar la capacidad de producción, colocar refrigeradores con minoristas, botellas y cajas retornables y expansión de la red de distribución. Ver la **“Sección 2. La Emisora – Descripción de los Principales Activos”**.

Inversión de Capital Esperado para el 2025

Se espera que nuestro presupuesto de inversión de capital para 2025 sea de Ps. 58,845 millones (US\$2,949 millones). La siguiente discusión se basa en los presupuestos internos de nuestras subsidiarias. El presupuesto de inversión de capital para 2025 está sujeto a cambios derivados de las condiciones del mercado, así como de otras condiciones, y a los resultados y recursos financieros de nuestras subsidiarias.

Coca-Cola FEMSA ha presupuestado aproximadamente Ps. 31,610 millones (US\$1,584 millones), o un monto en el rango entre el 8.5% y 9.5% del total de ingresos de 2025, para inversiones de capital en 2025, cuyo monto se enfoca principalmente en fortalecer su infraestructura, especialmente su capacidad de producción y distribución, botellas retornables y cajas, inversiones en tecnología de la información e inversiones en activos que incrementan su presencia en el mercado. Como es costumbre, este monto dependerá de las condiciones del mercado, así como otras condiciones a lo largo de sus territorios. Coca-Cola FEMSA estima que aproximadamente el 40.2% de sus inversiones de capital proyectadas para 2025 será para sus operaciones en México, mientras que el resto será para las operaciones fuera de México. Además, Coca-Cola FEMSA cree que la generación interna de fondos será suficiente para cubrir sus proyecciones de inversión de capital en 2025.

La División Proximidad Américas espera que su inversión de capital ascienda a Ps. 18,088 millones (US\$906 millones) durante el 2025, que será destinado a la apertura de nuevas tiendas OXXO y a la remodelación de tiendas OXXO existentes. Adicionalmente, se planean inversiones en sistemas de información, actualizaciones de software en los ERP y equipo de transporte.

La División Proximidad Europa espera que su inversión de capital ascienda a Ps. 2,238 millones (US\$112 millones) durante el 2025, que será destinado a la apertura de nuevas tiendas y a la remodelación de tiendas existentes, así como a la expansión y mantenimiento general de sus plantas de producción.

La División Salud espera que su inversión de capital ascienda a Ps. 2,647 millones (US\$133 millones) durante el 2025, que será destinado a la apertura de nuevas locaciones y en menor medida, a la remodelación de locaciones existentes. Adicionalmente, esperan invertir en centros de distribución, hardware y actualización de software ERP.

La División Combustibles espera que su inversión de capital ascienda a Ps. 281 millones (US\$14 millones) durante el 2025, que será destinado a la remodelación de estaciones OXXO GAS existentes e inversiones en sistemas de TI.

Se espera que las inversiones de capital en 2025 para Otros asciendan a Ps. 3,981 millones (US\$ 200 millones) y se asignará a la apertura de nuevas tiendas Bara y otros.

Desinversiones

Como parte de nuestra estrategia *FEMSA Forward*:

- En 2023 vendimos el 13.9% de los intereses económicos en Heineken, reteniendo un interés económico de menos del 1%,
- En junio de 2023 finalizamos exitosamente la desinversión de nuestra participación en Jetro Restaurant Depot,
- En octubre de 2023 fusionamos Envoy Solutions con Brady Plus y retuvimos un interés económico del 37.08% en la entidad combinada,
- En noviembre de 2024 finalizamos la desinversión de nuestro negocio de equipos de refrigeración y servicio de alimentos,
- En enero de 2025 finalizamos la desinversión de nuestro negocio de soluciones plásticas, y
- Esperamos cerrar la transacción de Solistica en los próximos meses. Véase la “**Sección 2. La Emisora – Historia y Desarrollo de la Emisora**”.

Actividades de Cobertura

En el transcurso ordinario del negocio podemos emitir instrumentos derivados para cubrir nuestra exposición a los riesgos de mercado relacionados con cambios en las tasas de interés, tipos de cambio de moneda extranjera y riesgo de precio de materia prima.

La siguiente tabla muestra un resumen del valor razonable y vencimientos de los instrumentos financieros derivados al 31 de diciembre de 2024. Si dichos instrumentos no se pueden intercambiar en un mercado formal, el valor razonable se determina aplicando técnicas basadas en modelos técnicos los cuáles creemos se basan en información de mercado suficiente, confiable y verificable, reconocida en el sector financiero.

Valor Razonable al 31 de diciembre de 2024				
Vencimiento menor a 1 año	Vencimiento de 1-3 años	Vencimiento de 3-5 años	Vencimiento mayor a 5 años	Valor Razonable Activo (Pasivo)
(en millones de pesos mexicanos)				
Posición neta de instrumentos financieros derivados	Ps. 1,174	Ps. 1,101	Ps. 404	Ps. 4,337
				Ps. 7,016

Revelaciones Cualitativas y Cuantitativas Sobre Riesgo de Mercado

Riesgo de Tasa de Interés

El riesgo de tasa de interés existe principalmente debido a nuestro endeudamiento que lleva una tasa de interés variable. Al 31 de diciembre de 2024, teníamos una deuda total en circulación de Ps. 148,204 millones, de la cual 7.0% se tiene a tasa de interés variable y 93.0% se tiene a tasa de interés fija. Después de darle efecto a los contratos derivados de cobertura, al 31 de diciembre de 2024, 82.3% de nuestra deuda total fue a tasa fija y 17.7% de nuestra deuda total fue a tasa variable (el monto total de deuda y de deuda a tasa variable y de deuda a tasa fija utilizada en el cálculo de este porcentaje incluye el efecto de swaps de tipo de cambio y de tasa de interés). La tasa de interés de nuestra deuda a tasa variable se determina con referencia a la tasa de financiamiento garantizado a un día (“SOFR”), una tasa de referencia utilizada para préstamos de dólares), la tasa de interés interbancaria de equilibrio (“TIIE”), y la tasa de los Certificados de Tesorería (“CETES”). La tasa SOFR está sujeta a guías regulatorias y propuestas de reforma tanto de Estados Unidos como a nivel internacional. Estas reformas y otras presiones pueden hacer que la SOFR no esté disponible o que funcione o se informe de manera diferente que en el pasado. Las consecuencias de estos desarrollos no se pueden predecir por completo, pero podrían incluir un aumento en el costo de nuestra deuda de tasa flotante o exposición bajo nuestras transacciones de derivados de tasa de interés. No anticipamos un impacto significativo en nuestra posición financiera dada nuestra combinación actual de deuda a tasa fija y variable, tomando en cuenta el impacto de nuestra cobertura de tasa de interés. Si alguna de las tasas de referencia descritas anteriormente aumenta, nuestros pagos de intereses aumentarían en consecuencia.

La siguiente tabla también incluye el valor razonable estimado al 31 de diciembre de 2024 de:

- Deuda de corto y largo plazo, basada en el valor descontado de los flujos de efectivo contractuales, en la cual la tasa de descuento se estima utilizando las tasas actualmente ofrecidas para deuda con plazos y vencimientos restantes similares;
- Documentos por pagar de largo plazo basados en precios de mercado cotizados; y

- Swaps de tipo de cambio y swaps de tasa de interés, basados en precios de mercado cotizados para rescindir los contratos al 31 de diciembre de 2024.

Al 31 de diciembre de 2024, el valor razonable representa una disminución en la deuda total. Esto representa Ps. 16,030 millones menos del valor en libros.

Principal por Año de Vencimiento

(en millones de pesos)	Al 31 de diciembre de ⁽¹⁾						2030 en adelante	Valor en Libros al 31 de diciembre de 2024	Valor Razonable al 31 de diciembre de 2024	Valor en Libros al 31 de diciembre de 2023
	2025	2026	2027	2028	2029					
Deuda a corto plazo:										
Deuda de tasa fija:										
Euros										
Préstamos bancarios	—	—	—	—	—	—	Ps. —	—	—	15
Tasa de interés	— %	— %	— %	— %	— %	— %	— %	—	—	2.6 %
Pesos argentinos										
Préstamos bancarios	638	—	—	—	—	—	638	638	—	72
Tasa de interés	50.1 %	— %	— %	— %	— %	— %	50.1 %	—	—	130.0 %
Pesos chilenos										
Préstamos bancarios	460	—	—	—	—	—	460	460	—	633
Tasa de interés	6.4 %	— %	— %	— %	— %	— %	6.4 %	—	—	9.6 %
Pesos uruguayos										
Préstamos bancarios	46	—	—	—	—	—	46	46	—	—
Tasa de interés	10.8 %	— %	— %	— %	— %	— %	10.8 %	—	—	— %
Pesos colombianos										
Préstamos bancarios	345	—	—	—	—	—	345	345	—	—
Tasa de interés	10.4 %	— %	— %	— %	— %	— %	10.4 %	—	—	— %
Deuda de tasa variable:										
Pesos mexicanos										
Préstamos bancarios	650	—	—	—	—	—	650	650	—	979
Tasa de interés	13.5 %	— %	— %	— %	— %	— %	13.5 %	—	—	13.3 %
Pesos chilenos										
Préstamos bancarios	1,222	—	—	—	—	—	1,222	1,222	—	754
Tasa de interés	6.4 %	— %	— %	— %	— %	— %	6.4 %	—	—	9.2 %
Pesos colombianos										
Préstamos bancarios	414	—	—	—	—	—	414	414	—	—
Tasa de interés	10.4 %	— %	— %	— %	— %	— %	10.4 %	—	—	— %
Total deuda a corto plazo	<u>Ps. 3,775</u>	<u>s. —</u>	<u>Ps. —</u>	<u>Ps. —</u>	<u>Ps. —</u>	<u>—</u>	<u>Ps. 3,775</u>	<u>Ps. 3,775</u>	<u>Ps. 2,453</u>	

(1) Las tasas de interés mostradas en la tabla anterior son tasas contractuales promedio ponderadas.

Al 31 de diciembre de ⁽¹⁾

(en millones de pesos)	2025	2026	2027	2028	2029	2030 en adelante	Valor en Libros al 31 de diciembre de 2024	Valor Razonable al 31 de diciembre de 2024	Valor en Libros al 31 de diciembre de 2023 ⁽¹⁾
Deuda a largo plazo:									
Deuda de tasa fija:									
Euro									
Bonos sin garantía	Ps. —	Ps. 10,457	Ps. —	Ps. 6,223	Ps. —	Ps. 5,068	Ps. 21,748	Ps. 20,274	Ps. 18,988
Tasa de interés	— %	2.6 %	— %	0.5 %	— %	1.0 %	1.6 %	—	1.6 %
Pagarés	—	—	—	—	—	—	—	—	1,064
Tasa de interés	— %	— %	— %	— %	— %	— %	— %	—	1.3 %
Franco suizo									
Pagarés	—	—	—	—	—	—	—	—	463
Tasa de interés	— %	— %	— %	— %	— %	— %	— %	—	0.8 %
Dólares americanos									
Certificado bursátil ⁽²⁾	—	—	—	—	—	43,504	43,504	39,586	36,352
Tasa de interés	— %	— %	— %	— %	— %	3.1 %	3.1 %	—	3.1 %
Certificado bursátil con vencimiento	—	—	—	—	—	8,563	8,563	7,283	7,121
Tasa de interés ⁽¹⁾	— %	— %	— %	— %	— %	4.4 %	4.4 %	—	4.4 %
Certificado bursátil con vencimiento	—	—	—	—	—	27,249	27,249	19,664	26,162
Tasa de interés ⁽¹⁾	— %	— %	— %	— %	— %	3.5 %	3.5 %	—	3.5 %
Préstamos bancarios	138	—	2,331	—	—	—	2,469	2,469	2,083
Tasa de interés	6.7 %	— %	5.1 %	— %	— %	— %	5.2 %	—	3.8 %
Pesos mexicanos									
Certificados Bursátiles 22-2L	—	—	—	—	—	8,435	8,435	8,110	8,434
Tasa de interés ⁽¹⁾	— %	— %	— %	— %	— %	9.7 %	9.7 %	—	9.7 %
Certificados bursátiles	—	—	8,495	9,961	—	5,493	23,949	22,490	23,946
Tasa de interés	— %	— %	7.9 %	7.4 %	— %	10.0 %	8.1 %	—	8.1 %
Préstamos bancarios	184	132	104	38	—	—	458	458	644
Tasa de interés	10.8 %	11.8 %	12.3 %	12.9 %	— %	— %	11.6 %	—	11.4 %
Reales brasileños									
Préstamos bancarios	—	—	—	—	—	—	—	—	21
Tasa de interés	— %	— %	— %	— %	— %	— %	— %	—	6.9 %
Pesos chilenos									
Préstamos bancarios	—	—	—	—	—	—	—	—	27
Tasa de interés	— %	— %	— %	— %	— %	— %	— %	—	9.3 %
Subtotal	Ps. 322	Ps. 10,589	Ps. 10,930	Ps. 16,222	Ps. —	Ps. 98,312	Ps. 136,375	Ps. 120,334	Ps. 125,305

(1) Las tasas de interés mostradas en la tabla anterior son tasas contractuales promedio ponderadas.

Al 31 de diciembre de ⁽¹⁾

(en millones de pesos)	2025	2026	2027	2028	2029	2030 en adelante	Valor en Libros al 31 de diciembre de 2024	Valor Razonable al 31 de diciembre de 2024	Valor en Libros al 31 de diciembre de 2023 ⁽¹⁾
Deuda de tasa variable:									
Euro									
Pagarés	Ps. —	Ps. —	Ps. —	Ps. —	Ps. —	Ps. —	Ps. —	Ps. —	Ps. 1,700
Tasa de interés	— %	— %	— %	— %	— %	— %	— %	— %	4.8 %
Franco suizo									
Pagarés	—	—	—	—	—	—	—	—	603
Tasa de interés	— %	— %	— %	— %	— %	— %	— %	— %	2.1 %
Pesos mexicanos									
Certificados Bursátiles L22	—	—	826	—	—	—	826	832	826
Tasa de interés (1)	— %	— %	11.6 %	— %	— %	— %	11.6 %	—	11.6 %
Certificados bursátiles	1,727	—	2,927	—	—	—	4,654	4,659	4,653
Tasa de interés ⁽¹⁾	10.5	—	10.5 %	— %	— %	— %	10.5 %	—	11.6 %
Préstamos bancarios	892	450	544	444	186	49	2,565	2,566	1,270
Tasa de interés ⁽¹⁾	13.4 %	13.4 %	12.6 %	13.7 %	13.8 %	13.8 %	13.3 %	—	13.0 %
Reales brasileños									
Préstamos bancarios	6	3	—	—	—	—	9	8	14
Tasa de interés	9.1 %	9.1 %	— %	— %	— %	— %	9.1 %	—	8.9 %
Subtotal	Ps. 2,625	Ps. 453	Ps. 4,297	Ps. 444	Ps. 186	Ps. 49	Ps. 8,054	Ps. 8,065	Ps. 9,066
Total deuda largo plazo	Ps. 2,947	Ps. 11,042	Ps. 15,227	Ps. 16,666	Ps. 186	Ps. 98,361	Ps. 144,429	Ps. 128,399	Ps. 134,371
Porción circulante de deuda							(2,947)		(5,998)
							Ps. 148,204		Ps. 136,824

(1) Las tasas de interés mostradas en la tabla anterior son tasas anuales contractuales promedio ponderadas.

(2) Los derivados de tasas de interés que han sido designados como relaciones de cobertura de valor razonable han sido utilizados por Coca-Cola FEMSA para mitigar la volatilidad en el valor razonable de los instrumentos de financiamiento existentes ante cambios en las tasas de interés florantes de referencia. Las ganancias y pérdidas de estos instrumentos se registran en “Valor de mercado (ganancia) pérdida de instrumentos financieros” en el periodo en el que ocurre. Durante el 31 de diciembre de 2024, estamos aplicando la NIIF 9 a la porción cubierta de las Notas Senior de US\$705, las cuales están vinculadas a un swap de tasas de interés. A partir de 2022, la ganancia o pérdida de cobertura ajusta el importe en libros de la partida cubierta y se reconoce en el estado de resultados consolidado bajo “Valor de mercado (ganancia) pérdida en los instrumentos financieros.” Durante el año terminado el 31 de diciembre de 2024, la Compañía reconoció una ganancia de Ps. 383 en el estado de resultados consolidado bajo “Valor de mercado (ganancia) pérdida en los instrumentos financieros”, que compensa la pérdida en derivados de tasas de interés utilizados para cubrir deuda denominada en dólares, que resulta por aumentos en las tasas de interés.

Un cambio hipotético, instantáneo y desfavorable de 100 puntos básicos en la tasa de interés promedio aplicable a los pasivos de tasa variable que mantenemos al 31 de diciembre de 2024 aumentaría nuestro gasto por intereses en aproximadamente Ps. 204 millones, o 3.4%, durante el periodo de 12 meses de 2024, suponiendo que no se incurra en deuda adicional durante dicho periodo, en cada caso después de dar efecto a todos nuestros acuerdos swaps de tipo de cambio y tasa de interés.

Riesgo de Tipo de Cambio

Nuestro principal riesgo de tipo de cambio implica cambios en el valor de las monedas locales, de cada país en donde tenemos operaciones, en relación con el dólar americano. En 2024, el porcentaje de nuestros ingresos totales consolidados se denominó de la siguiente manera:

Ingresos Totales por Moneda al 31 de diciembre de 2024

Región	Moneda	% de Ingresos Totales Consolidados
México y Centro América	Peso mexicano, quetzal guatemalteco, balboa panameño, colon costarricense, cordobés nicaraguense y dólar americano	70%
Sudamérica	Reales brasileños, peso argentino, peso colombiano, peso chileno, peso uruguayo y sol peruano	23%
U.S.	Dólar americano	1%
Europa	Euro y franco suizo	6%

Estimamos que la mayoría de nuestros costos y gastos consolidados están denominados en pesos mexicanos para las subsidiarias mexicanas y en las monedas antes mencionadas para las subsidiarias extranjeras, que son principalmente subsidiarias de Coca-Cola FEMSA. Sustancialmente todos nuestros costos y gastos denominados en una moneda extranjera, que no sea la moneda

funcional de cada país donde tenemos operaciones, están denominados en dólares americanos. Al 31 de diciembre de 2024, después de dar efecto a los swaps de tipo de cambio y swaps de tasa de interés, el 52.2% de nuestro endeudamiento a largo plazo estaba denominado en pesos mexicanos, el 28.2% estaba denominado en dólares americanos, el 7.3% estaba denominado en euros, el 9.5% estaba denominado en reales brasileños, el 1.2% estaba denominado en pesos chilenos, el 1.2% estaba denominado en pesos colombianos y el 0.4% en pesos argentinos. También tenemos deudas a corto plazo, que consisten principalmente en préstamos bancarios en pesos colombianos, pesos argentinos, pesos chilenos y dólares americanos. La disminución en el valor de las diferentes monedas en relación con el dólar americano aumentará el costo de nuestros costos y gastos operativos denominados en moneda extranjera, y las obligaciones del servicio de la deuda con respecto a nuestro endeudamiento denominado en moneda extranjera. Una depreciación del peso mexicano en relación con el dólar americano también generará pérdidas cambiarias, ya que aumenta el valor en pesos mexicanos de nuestro endeudamiento a largo plazo denominado en moneda extranjera.

Nuestra exposición al riesgo de mercado asociados con los tipos de cambio de moneda extranjera se relaciona principalmente con las obligaciones de deuda en dólares americanos y en euros, como se muestra en la tabla de riesgo de tasas de interés anterior. Ocasionalmente utilizamos instrumentos financieros derivados para cubrir nuestra exposición al dólar americano en relación con el peso mexicano y otras monedas.

Al 31 de diciembre de 2024, teníamos contratos de futuros que cumplieran con los criterios de cobertura con fines contables, para cubrir nuestras transacciones denominadas en dólares americanos. El monto nocional de estos contratos de futuros fue (i) Ps. 8,052 millones que vencen en 2025, para lo cual hemos registrado un pasivo de valor razonable neto de Ps. 422 millones. El valor razonable de los contratos forward de moneda extranjera se estima con base en el precio de mercado cotizado de cada instrumento al final del año, asumiendo las mismas fechas de vencimiento originalmente contratadas. Para el año terminado al 31 de diciembre de 2024, una pérdida de Ps. 3 millones se registraron en nuestros resultados consolidados por contratos de futuros que llegaron a su vencimiento.

Al 31 de diciembre de 2023, teníamos contratos de futuros que cumplieran con los criterios de cobertura con fines contables, para cubrir nuestras transacciones denominadas en dólares americanos. El monto nocional de estos contratos de futuros fue (i) Ps. 11,449 millones que vencen en 2024, para lo cual hemos registrado un pasivo de valor razonable neto de Ps. 537 millones. El valor razonable de los contratos forward de moneda extranjera se estima con base en el precio de mercado cotizado de cada instrumento al final del año, asumiendo las mismas fechas de vencimiento originalmente contratadas. Para el año terminado el 31 de diciembre de 2023, una pérdida de Ps. 180 millones se registraron en nuestros resultados consolidados por contratos de futuros que llegaron a su vencimiento.

Al 31 de diciembre de 2022, teníamos contratos de futuros que cumplieran con los criterios de cobertura con fines contables, para cubrir nuestras transacciones denominadas en dólares americanos. El monto nocional de estos contratos de futuros fue (i) Ps. 10,828 millones que vencieron en 2023, para lo cual hemos registrado un pasivo de valor razonable neto de Ps. 338 millones; (ii) Ps. 2 millones que vencen en 2024, para los cuales hemos registrado un pasivo de valor razonable menor al millón. El valor razonable de los contratos forward de moneda extranjera se estima con base en el precio de mercado cotizado de cada instrumento al final del año, asumiendo las mismas fechas de vencimiento originalmente contratadas. Para el año terminado el 31 de diciembre de 2022, una pérdida de Ps. 565 millones se registraron en nuestros resultados consolidados por contratos de futuros que llegaron a su vencimiento.

Al 31 de diciembre de 2024, no teníamos ningún pasivo financiero no derivado como cobertura de inversiones netas.

Al 31 de diciembre de 2023, nuestra inversión neta en Heineken fue designada como una cobertura no derivada de deuda a largo plazo por un monto agregado de €534 millones. En 2023, tras la desinversión de nuestra participación en Heineken, esta cobertura de inversión neta se discontinuó, reciclando los efectos de la cobertura de Heineken en los estados financieros consolidados, que ascendieron a una ganancia de Ps. 5,763 millones, neta de impuestos. Adicionalmente, al 31 de diciembre de 2023, nuestras inversiones netas en Jetro Restaurant Depot y Envoy Solutions fueron designadas como coberturas no derivadas de deuda a largo plazo por un monto agregado de U.S. \$1,557 millones. En 2023, tras nuestra desinversión de nuestras inversiones en Jetro Restaurant Depot y Envoy Solutions, estas coberturas de inversión neta se discontinuaron, con respecto a la cobertura de Envoy Solution, reciclando sus efectos en los estados financieros consolidados, que ascendieron a una ganancia de Ps. 3,910 millones, neta de impuestos, y con respecto a la cobertura de Jetro Restaurant Depot, que permanece en otro resultado integral, ya que esta inversión se clasificó como VRORI, lo que ascendió a una ganancia de 1,188 millones de pesos, neta de impuestos. Véase la Nota 4.3.1 de nuestros estados financieros consolidados.

Al 31 de diciembre de 2022, teníamos deuda a largo plazo por importe de €1,200 millones. Reconocimos una ganancia cambiaria, neta de impuestos, de Ps. 2,179 millones, que forma parte de las diferencias de cambio por conversión de operación en el extranjero dentro del otro resultado integral. Además, al 31 de diciembre de 2022, teníamos una deuda a largo plazo por un monto de \$2,500 millones. Hemos designado una parte del pasivo financiero no derivado como cobertura de la inversión neta en nuestra participación en Jetro Restaurant Depot y Envoy Solutions. Reconocimos una ganancia cambiaria, neta de impuestos, de Ps. 1,498 millones, que forma parte de las diferencias de cambio por conversión de operación en el extranjero dentro del otro resultado integral.

La siguiente tabla muestra los efectos por fluctuaciones hipotéticas en los tipos de cambio del dólar americano y el euro con relación al peso mexicano, y el dólar americano en relación con reales brasileños y el peso colombiano, que se tendrían en nuestro capital y estado de resultados:

Riesgo por tipo de cambio	Cambio en Tipos de Cambio	Efecto en Capital (en millones de pesos mexicanos)
2024		
FEMSA ⁽¹⁾	+13% MXN/USD	Ps. 15
	-13% MXN/USD	(15)
	+5% CHF/EUR	125
	-5% CHF/EUR	(125)
	+7% CHF/USD	7
	-7% CHF/USD	(7)
Coca-Cola FEMSA	+13% MXN/USD	183
	-13% MXN/USD	(183)
	+13% BRL/USD	50
	-13% BRL/USD	(50)
	+11% COP/USD	34
	-11% COP/USD	(34)
	+2% ARS/USD	11
	-2% ARS/USD	(11)
	+5% UYU/USD	13
	-5% UYU/USD	(13)
	+5% CRC/USD	14
	-5% CRC/USD	(14)
2023		
FEMSA ⁽¹⁾	+11% MXN/USD	Ps. 9
	-11% MXN/USD	(9)
	+7% CHF/EUR	78
	-7% CHF/EUR	(78)
	+7% EUR/USD	(6)
	-7% EUR/USD	6
Coca-Cola FEMSA	+11% MXN/USD	465
	-11% MXN/USD	(465)
	+12% BRL/USD	521
	-12% BRL/USD	(521)
	+16% COP/USD	225
	-16% COP/USD	(225)
	+120% ARS/USD	685
	-120% ARS/USD	(685)
	+5% UYU/USD	20
	-5% UYU/USD	(20)
	+7% CRC/USD	15
	-7% CRC/USD	(15)
2022		
FEMSA ⁽¹⁾	+10% MXN/USD	Ps. 6
	-10% MXN/USD	(6)
	+10% MXN/EUR	1
	-10% MXN/EUR	(1)
	+7% CHF/EUR	44
	-7% CHF/EUR	(44)
Coca-Cola FEMSA	+10% MXN/USD	512
	-10% MXN/USD	(512)
	+18% BRL/USD	550
	-18% BRL/USD	(550)
	+7% UYU/USD	25

-7% UYU/USD	(25)
+17% COP/USD	112
-17% COP/USD	(112)
+3% ARS/USD	10
-3% ARS/USD	(10)
+7% CRC/USD	24
-7% CRC/USD	(24)

(1) No se incluye Coca-Cola FEMSA

Al 31 de diciembre de 2024, teníamos (i) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 4,483 millones que vencen en 2025, por lo cual hemos registrado un activo de valor razonable neto de Ps. 679 millones; (ii) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 7,243 millones que vencen en 2026, por lo cual hemos registrado un activo de valor razonable neto de Ps. 546 millones; (iii) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 19,300 millones que vencen en 2027, por lo cual hemos registrado un pasivo de valor razonable neto de Ps. 699 millones; (iv) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 6,819 millones que vencen en 2028, por lo cual hemos registrado un pasivo de valor razonable neto de Ps. 211 millones; (v) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 2,182 millones que vencen en 2029, por lo cual hemos registrado un activo de valor razonable neto de Ps. 615 millones; (vi) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 26,086 millones que vencen en 2030, por lo cual hemos registrado un activo de valor razonable neto de Ps. 3,098 millones; (vii) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 263 millones que vencen en 2033, por lo cual hemos registrado un pasivo de valor razonable neto de Ps. 31 millones; (viii) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 10,000 millones que vencen en 2035, por lo cual hemos registrado un pasivo de valor razonable neto de Ps. 2,248 millones; (ix) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 12,492 millones que vencen en 2043, por lo cual hemos registrado un activo de valor razonable neto de Ps. 3,588 millones; (x) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 3,471 millones que vencen en 2050, por lo cual hemos registrado un activo de valor razonable neto de Ps. 1,714 millones.

Al 31 de diciembre de 2023, teníamos (i) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 954 millones que vencen en 2024, por lo cual hemos registrado un activo de valor razonable neto de Ps. 68 millones; (ii) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 49,834 millones que vencen en 2025, por lo cual hemos registrado un activo de valor razonable neto de Ps. 118 millones; (iii) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 6,045 millones que vencen en 2026, por lo cual hemos registrado un pasivo de valor razonable neto de Ps. 919 millones; (iv) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 8,949 millones que vencen en 2027, por lo cual hemos registrado un pasivo de valor razonable neto de Ps. 1,382 millones; (v) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 6,009 millones que vencen en 2028, por lo cual hemos registrado un activo de valor razonable neto de Ps. 89 millones; (vi) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 20 millones que vencen en 2029, por lo cual hemos registrado un activo de valor razonable neto de Ps. 337 millones; (vii) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 13,633 millones que vencen en 2030, por lo cual hemos registrado un pasivo de valor razonable neto de Ps. 803 millones; (viii) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 845 millones que vencen en 2032, por lo cual hemos registrado un pasivo de valor razonable neto de Ps. 51 millones; (ix) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 4,931 millones que vencen en 2033, por lo cual hemos registrado un activo de valor razonable neto de Ps. 117 millones; (x) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 10,000 millones que vencen en 2035, por lo cual hemos registrado un pasivo de valor razonable neto de Ps. 3,809 millones; (xi) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 5,398 millones que vencen en 2043, por lo cual hemos registrado un activo de valor razonable neto de Ps. 1,877 millones; y (xii) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 3,471 millones que vencen en 2050, por lo cual hemos registrado un activo de valor razonable neto de Ps. 1,235 millones.

Al 31 de diciembre de 2022, teníamos (i) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 27,804 millones que vencen en 2023, por lo cual hemos registrado un activo de valor razonable neto de Ps. 9,428 millones; (ii) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 497 millones que vencen en 2024, por lo cual hemos registrado un activo de valor razonable neto de Ps. 244 millones; (iii) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 1,010 millones que vencen en 2025, por lo cual hemos registrado un activo de valor razonable neto de Ps. 385 millones; (iv) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 5,971 millones que vencen en 2026, por lo cual hemos registrado un pasivo de valor razonable neto de Ps. 560 millones; (v) swaps de divisas designados

como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 17,809 millones que vencen en 2027, por lo cual hemos registrado un pasivo de valor razonable neto de Ps. 594 millones; (vi) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 14,620 millones que vencen en 2029, por lo cual hemos registrado un activo de valor razonable neto de Ps. 1,664 millones; (vii) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 3,679 millones que vencen en 2030, por lo cual hemos registrado un activo de valor razonable neto de Ps. 6 millones; (viii) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 10,000 millones que vencen en 2035, por lo cual hemos registrado un pasivo de valor razonable neto de Ps. 2,203 millones; y (ix) swaps de divisas designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un monto nocional agregado de Ps. 8,869 millones que vencen en 2043, por lo cual hemos registrado un activo de valor razonable neto de Ps. 505 millones..

Ciertos instrumentos de swaps de tasa de interés no cumplieron los criterios de cobertura para efectos contables. Para los años terminados al 31 de diciembre de 2024, 2023 y 2022, se registraron cambios en el valor razonable estimado en el estado de resultados. Los cambios en el valor razonable de estos contratos representaron una ganancia de Ps. 938 en 2024, una ganancia de Ps. 141 millones en 2023 y una pérdida de Ps. 2,270 millones en 2022.

Una devaluación hipotética, instantánea y desfavorable del 10% del peso mexicano en relación con el dólar americano que se produzca al 31 de diciembre de 2024, daría lugar a una pérdida cambiaria que disminuiría nuestra utilidad neta consolidada en aproximadamente Ps. 8,544 millones durante el periodo de 12 meses del 2024, lo que refleja una mayor pérdida cambiaria relacionada con nuestro endeudamiento denominado en dólares americanos, neto de una ganancia en los saldos en efectivo que tenemos en dólares americanos y euros.

Al 18 de abril de 2025, los tipos de cambio con relación al dólar americano de todos los países en donde tenemos operaciones, así como su efecto de devaluación/apreciación en comparación con el 31 de diciembre de 2024, fueron los siguientes:

País	Moneda	Tipo de Cambio al 18 de abril de 2025	(Depreciación) / Apreciación
México	Peso mexicano	20.0213	1.2
Brasil	Real brasileño	5.86	5.4
Colombia	Peso colombiano	4,272.83	3.1
Argentina	Peso argentino	1,094.00	(6.0)
Costa Rica	Colón	506.48	1.2
Guatemala	Quetzal	7.69	0.2
Nicaragua	Córdoba	36.62	—
Panamá	Dólar americano	1.00	—
Zona Euro	Euro	0.88	7.5
Perú	Nuevo sol	3.73	1.1
Chile	Peso chileno	969.23	2.7
Uruguay	Peso uruguayo	42.21	4.2

Una devaluación hipotética, instantánea y desfavorable del 10% en el valor de las monedas en cada uno de los países en donde tenemos operaciones, en relación con el dólar americano, que ocurriera el 31 de diciembre de 2024, produciría una reducción (o ganancia) en el capital contable como sigue:

País	Moneda	Reducción en el Capital Contable (en millones de pesos mexicanos)
México	Peso mexicano	8,544
Brasil	Real brasileño	3,293
Colombia	Peso colombiano	1,385
Costa Rica	Colón	458
Argentina	Peso argentino	405
Guatemala	Quetzal	162
Nicaragua	Córdoba	162
Panamá	Dólar americano	346
Perú	Nuevo sol	32
Chile	Peso chileno	2,073
Uruguay	Peso uruguayo	242
Ecuador	Dólar americano	58
Zona Euro	Euro	276
Estados Unidos	Dólar americano	4,929

Riesgo de Capital

Al 31 de diciembre de 2024 y 2023 no teníamos ningún acuerdo de derivados de capital que nos haya expuesto al riesgo de capital.

En marzo y junio de 2024, celebramos acuerdos de ASR con instituciones financieras en los EE. UU. para recomprar algunas de nuestras acciones a través de la adquisición de ADS. Véase la “*Sección 2. La Emisora – Historia y Desarrollo de la Emisora*”.

Riesgo de Mercado

Celebramos varios contratos de derivados para cubrir el costo de ciertas materias primas que están expuestas a variaciones en los tipos de cambio de precios de las materias primas. Al 31 de diciembre de 2024, teníamos varios contratos de instrumentos derivados con vencimiento en 2025, 2026 y 2027, montos nominales de Ps. 6,684 millones y un pasivo a valor razonable de Ps. 296 millones. Los resultados de nuestros contratos de precios de materias primas por los años terminados el 31 de diciembre de 2024, 2023 y 2022, fueron una ganancia de Ps. 15 millones, una pérdida de Ps. 430 millones y una pérdida de Ps. 614 millones, respectivamente, que se registraron en los resultados de cada año.

xvi. Control interno

(a) Evaluación de Revelación de Controles y Procedimientos

Hemos evaluado, con la participación de nuestro Director General y Director de Finanzas, la efectividad de nuestro control interno sobre la información financiera en relación con la preparación de nuestros estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2024. Existen limitaciones inherentes a la eficacia de cualquier sistema de control, incluida la posibilidad de error humano y la elusión o anulación de los controles y procedimientos. Por lo tanto, incluso un control interno eficaz de la información financiera sólo puede proporcionar certeza razonable de alcanzar sus objetivos de control. Sobre la base de nuestra evaluación, basada en el marco del “Control Interno — Marco Integral” (2013) emitido por el “*Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*” (los “criterios COSO”), nuestro Director General y Director de Finanzas concluyeron que nuestro control interno sobre la información financiera no era efectivo al 31 de diciembre de 2024. La administración ha identificado debilidades materiales con respecto a los ITGCs sobre (i) el sistema de información financiera, (ii) el sistema de nómina y (iii) los sistemas de contabilidad financiera de una subsidiaria significativa. A pesar de las deficiencias que se describen a continuación, hemos concluido que nuestros estados financieros consolidados incluidos en este informe anual no se vieron afectados por ningún error material.

(b) Informe anual de la administración del control interno sobre la información financiera

De acuerdo con los criterios COSO, una debilidad material es una deficiencia, o una combinación de deficiencias, en el control interno tal que existe una posibilidad razonable de que no se evite o detecte oportunamente un error material en los estados financieros consolidados de la entidad.

Hemos identificado debilidades materiales en el control interno debido a la ineffectividad de los ITGCs relacionados con (i) los controles de acceso de los usuarios al sistema de nómina, (ii) los controles de acceso de los usuarios al sistema de contabilidad de una subsidiaria significativa; (iii) procesos de control para la gestión de cambios sobre ciertos sistemas de tecnología de la información que respaldan los sistemas de información financiera y contabilidad de la Compañía.

Estas debilidades materiales surgieron durante 2024, principalmente como resultado de la adopción de (i) un nuevo sistema de información financiera de TI que respalda los procesos de consolidación y contabilización de impuestos diferidos, (ii) la migración parcial de un sistema ERP a un nuevo sistema ERP que respalda los procesos de contabilidad financiera en una subsidiaria significativa debido a los esfuerzos y el riesgo inherente de una migración de sistema; y (iii) complejidad en el diseño y operación de administrar el acceso para ciertos sistemas. La Compañía no realizó adecuadamente: (i) otorgar y monitorear controles de acceso de usuarios, incluidas las cuentas privilegiadas; (ii) mantener una documentación adecuada y oportuna que cubra el seguimiento de las actividades realizadas por las cuentas privilegiadas; y (iii) mantener controles adecuados de gestión de cambios sobre los nuevos sistemas de TI. A pesar de las debilidades materiales identificadas, no se identificaron errores materiales en nuestros estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2024.

Después de identificar las debilidades materiales y antes de presentar este Informe Anual, (i) para todos los sistemas de TI afectados realizamos una evaluación de riesgos, (ii) para el sistema de información financiera realizamos procedimientos sustantivos de TI, y (iii) para el sistema que soporta los procesos de contabilidad financiera, en una subsidiaria significativa, implementamos ciertos controles compensatorios y realizamos procedimientos detallados para el año finalizado el 31 de diciembre de 2024. Nuestros directivos están comprometidos con la mejora continua de nuestro control interno sobre la información financiera.

Plan de remediación y actividades

En respuesta a las debilidades materiales identificadas, nuestros directivos, bajo la supervisión de nuestro Comité de Auditoría, han desarrollado e implementado un plan de remediación diseñado para garantizar que las debilidades materiales sean remediadas, de modo que nuestros controles estén diseñados, implementados y operando de manera efectiva.

A la fecha de este Informe Anual, la administración ha realizado, y continúa realizando, cambios para remediar las debilidades materiales a través de acciones que incluyen, pero no se limitan a: (i) mantener suficientes controles de acceso de los usuarios a los sistemas y aplicaciones de información financiera a nivel de usuario individual, incluidas las cuentas privilegiadas; (ii) mantener una documentación adecuada y oportuna del seguimiento de las actividades realizadas por las cuentas privilegiadas, y (iii) mantener controles adecuados de gestión de cambios sobre los sistemas de TI.

Las actividades de control son preventivas y de detección, e incluyen autorizaciones, aprobaciones, verificaciones, conciliaciones de las actividades realizadas frente a las actividades autorizadas, revisiones y segregación de funciones. Las mismas ya se han implementado o están en proceso de implementación como parte del plan de remediación, incluida la mejora de los controles internos existentes.

Se espera que estas medidas mejoren los ITGCs que respaldan la información financiera, los sistemas de contabilidad y el sistema de nómina de la Compañía. La Administración continuará dedicando esfuerzos significativos a estos procesos de remediación y puede ajustar el plan, según sea necesario.

Nuestros directivos son responsables en establecer y mantener un control interno adecuado sobre la información financiera, como se define en las Reglas 13a-15(f) y 15d-15(f) bajo la Ley de la Bolsa de Valores de 1934 (*Securities Exchange Act*). Bajo la supervisión y con la participación de nuestros directivos, condujimos una evaluación de la efectividad de nuestro control interno sobre nuestra información financiera basado en el marco de "Control Interno — Marco Integral" emitido por el "*Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*".

Nuestro control interno sobre la información financiera es un proceso diseñado para proveer una seguridad razonable en cuanto a la confiabilidad la información financiera y la preparación de estados financieros consolidados para propósitos externos de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera. Nuestro control interno sobre la información financiera incluye aquellas políticas y procedimientos que (i) se relacionen con el mantenimiento de registros, que en detalle razonable, reflejen de forma precisa y clara las transacciones y disposiciones sobre nuestros activos; (ii) proveer seguridad razonable que las transacciones estén registradas debidamente para permitir la preparación de estados financieros consolidados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera, y que nuestros recibos y gastos se estén haciendo de acuerdo con las autorizaciones de nuestros funcionarios y consejeros; y (iii) que proveamos la seguridad razonable en cuanto a la prevención o detección oportuna de adquisiciones, uso o disposición de nuestros activos de una forma no autorizada que pueda tener un impacto material en nuestros estados financieros consolidados.

Debido a limitaciones inherentes, el control interno sobre la información financiera podría no prevenir o detectar errores. Adicionalmente, proyecciones de cualquier evaluación de efectividad a periodos futuros, están sujetas al riesgo de que los controles

puedan convertirse en inadecuados por cambios de condiciones o a que el grado de adherencia a políticas y procedimientos pueda verse deteriorado. Basados en nuestra evaluación en el marco de “Control Interno — Marco Integral”, nuestros directivos concluyeron que la Compañía no mantenía un control interno efectivo sobre los ITGCs que respaldan los procesos de información financiera de la Compañía al 31 de diciembre de 2024. A pesar de las debilidades materiales identificadas, no se identificaron errores materiales en la información financiera revelada en nuestros estados financieros consolidados.

De conformidad con la sugerencia propuesta por la SEC, nuestro asesoramiento y conclusión por parte de la Administración de la efectividad de un control interno sobre la información financiera al 31 de diciembre de 2024, excluye una evaluación del control interno sobre la información financiera de la adquisición de las operaciones de *retail* de Delek. Esta adquisición representa el 0.6% y el 1.0% de nuestros activos totales y activos netos, respectivamente, al 31 de diciembre de 2024, y el 0.5% y 0.01% de nuestros ingresos totales y utilidad neta, respectivamente, para el año terminado el 31 de diciembre de 2024.

La efectividad de nuestro control interno sobre la información financiera al 31 de diciembre de 2024 ha sido auditada por Mancera, S.C., una firma miembro de Ernst & Young Global Limited, una firma de auditores externos independientes, según se establece en el presente reporte aquí incluido.

(c) Informe de Certificación de Empresa Contable Pública Registrada

Informe de una firma independiente de contadores públicos registrada sobre el control interno de los estados financieros.

(d) Cambios en el Control Interno sobre Información Financiera

A excepción de las debilidades materiales y las actividades de remediación mencionadas, no hubo cambios en el control interno de la Compañía sobre la información financiera durante 2024 que afectaran materialmente esos controles.

E. Estimaciones, Provisiones o Reservas Contables Críticas

En la aplicación de las políticas contables, como se describen en la Nota 3 de nuestros estados financieros consolidados auditados, se requiere hacer juicios, estimaciones y supuestos sobre el valor en libros de los activos y pasivos que no son fácilmente cuantificables a través de otras fuentes. Las estimaciones y los supuestos se basan en la experiencia histórica y otros factores que se consideran como relevantes. Los resultados reales pueden diferir de estas estimaciones.

Las estimaciones y supuestos subyacentes se revisan continuamente. Las revisiones de estimaciones contables se reconocen en el período en que se revisa dicha estimación, si la revisión afecta únicamente al periodo actual y periodos subsecuentes en caso de que afecte a ambos.

Juicios y estimaciones

En el proceso de aplicación de políticas contables de la Compañía, la administración ha realizado los siguientes juicios los cuales tienen los efectos más significativos en los estados financieros consolidados.

Vida útil de propiedad, planta y equipo y activos intangibles con vida útil definida

La propiedad, planta y equipo, incluyendo las botellas retornables de las que se espera que proporcionen beneficios sobre un período mayor a un año; así como los activos intangibles con vida útil definida se deprecian/amortizan sobre su vida útil estimada. Basamos nuestras estimaciones en la experiencia de nuestro personal técnico, así como en nuestra experiencia en la industria para activos similares, ver Notas 3.15, 3.18, 11 y 13 de nuestros estados financieros consolidados auditados.

Inversiones reconocidas por el método de participación

Si mantenemos, directa o indirectamente, 20 por ciento o más del poder de voto en la entidad participada, se presume que tenemos influencia significativa, salvo que pueda demostrarse claramente que tal influencia no existe. Si tenemos, directa o indirectamente, menos del 20 por ciento del poder de voto en la empresa participada, se presume que no tenemos influencia significativa, salvo que pueda demostrarse claramente que existe tal influencia. Las decisiones sobre utilizar el método de participación, en donde la empresa participada tiene menos del 20 por ciento del poder de voto, requiere una evaluación cuidadosa de los derechos a voto y su impacto en nuestra capacidad para ejercer influencia significativa. Consideramos la existencia de las siguientes circunstancias, que pueden indicar que nosotros estamos en posición de ejercer influencia significativa sobre una empresa en la que se tiene menos del 20 por ciento del poder de voto:

- Representación en el Consejo de Administración, u órgano equivalente de dirección de la entidad participada;
- Participación en los procesos de fijación de políticas, entre los que se incluyen las decisiones sobre dividendos y otras distribuciones;
- Transacciones de importancia relativa entre nosotros y la entidad participada;

- Intercambio de personal directivo; o
- Suministro de información técnica esencial.

Cuando se evalúa si tenemos influencia significativa, también consideramos la existencia y efectos de derechos potenciales de voto que son ejercitables o actualmente convertibles.

Asimismo, nosotros evaluamos ciertos indicadores que proporcionan evidencia de influencia significativa, como:

- Si nuestra tenencia es significativa en relación con la tenencia accionaria de otros accionistas (es decir, minoría de otros accionistas);
- Si nuestros accionistas importantes, filial o ejecutivos, tienen inversión adicional en la entidad participada; y
- Si somos parte de comités importantes de la entidad participada, tales como el Comité Ejecutivo o el Comité de Finanzas.

Arrendamientos

Evaluamos la razonabilidad de los supuestos utilizados en los cálculos de activo por derecho de uso y pasivo por arrendamiento. Los resultados de estas evaluaciones se reconocen en el estado consolidado de situación financiera.

Información sobre los supuestos y estimaciones que tienen un riesgo significativo de resultar en un ajuste al valor en libros de los activos y pasivos por arrendamiento incluyen los siguientes:

- Tenemos certeza razonable de ejercer una opción para extender un acuerdo de arrendamiento o no ejercer una opción para terminar el arrendamiento anticipadamente, considerando todos los hechos y circunstancias que crean un incentivo para ejercer dicha opción tomando en consideración si el arrendamiento es exigible y cuando el arrendatario tiene el derecho unilateral para aplicar la opción en cuestión.
- Determinación del periodo no cancelable para los contratos “*evergreen*” y para arrendamientos de vida perpetua; considerando si el arrendatario tiene certeza razonable de ejercer una o más opciones de renovación y/o estimando un periodo razonable para el uso del activo, basado las mejoras por propiedades arrendadas significativas que nos brindan certeza razonable sobre el periodo remanente para obtener los beneficios de dichas mejoras en propiedades arrendadas.

Estimamos la tasa incremental interbancaria utilizando inputs observables (como las tasas de interés de mercado) cuando estén disponibles y se requiere para ciertos estimados específicos de la entidad (tal como la calificación crediticia de las subsidiarias).

Fuentes clave de incertidumbre de la estimación

Los siguientes son supuestos y otras fuentes de incertidumbre de la estimación al cierre del periodo, que tienen un riesgo significativo de causar un ajuste material al valor en libros de los activos y pasivos en el periodo subsecuente. Sin embargo, las circunstancias y supuestos existentes sobre eventos futuros pueden cambiar debido a los cambios en el mercado o circunstancias que surjan más allá de nuestro control. Estos cambios se reflejarán en los supuestos cuando ocurran.

Deterioro de activos intangibles de vida indefinida, crédito mercantil, y activos de larga duración depreciables

Los activos intangibles con vida indefinida incluyendo el crédito mercantil están sujetos a pruebas de deterioro anuales o cuando los indicadores de deterioro estén presentes. Existe deterioro cuando el valor en libros de un activo o la unidad generadora de efectivo (“UGE”) exceda su valor de recuperación, que es el mayor entre su valor razonable menos los costos por la venta y su valor en uso. Los cálculos del valor razonable menos los costos por la venta se basan en información de acuerdos de venta a valor de mercado de activos similares o precios de mercado observables menos costos incrementales por la disposición del activo. Para determinar si los activos están deteriorados, calculamos un estimado del valor en uso de las UGE a las cuales se han asignado esos activos. Las pérdidas por deterioro se reconocen en los resultados del ejercicio por el exceso del valor en libros del activo o UGE sobre su valor de recuperación.

Evaluamos cada año si existe indicio de que un activo de vida indefinida pueda estar deteriorado. Estimamos el importe recuperable del activo si existe algún indicio, o cuando se requiera una prueba anual de deterioro para un activo. Cuando el valor en libros de un activo o UGE excede su valor de recuperación, el activo o UGE se considera deteriorado y su valor es reducido a su importe recuperable. Al evaluar el valor en uso, se descuentan los flujos de efectivo futuros esperados a ser generados por el uso del activo o UGE a su valor presente, utilizando una tasa de descuento antes de impuestos que refleje las evaluaciones del mercado actual del valor del dinero en el tiempo y los riesgos específicos para el activo. Al determinar el valor razonable menos los costos por la venta se toman en cuenta las operaciones de mercado recientes, si están disponibles.

Si no se pueden identificar tales operaciones, se usa un modelo de valuación apropiado. Estos cálculos se corroboran por múltiplos de valuación, precios de acciones cotizadas por subsidiarias que cotizan públicamente u otros indicadores de valor razonable disponibles.

Los supuestos utilizados para determinar el importe recuperable de la UGE, incluyendo un análisis de sensibilidad, se explican subsecuentemente en las Notas 3.20 y 13 de nuestros estados financieros consolidados auditados.

Contingencias fiscales, laborales y legales y provisiones

Estamos sujetos a varias demandas y contingencias sobre procesos fiscales, laborales y legales como se describe en la Nota 26 de nuestros estados financieros consolidados auditados. Debido a su naturaleza, esos procesos legales involucran incertidumbres inherentes, incluyendo, pero no limitado a resoluciones de la corte, negociaciones entre partes afectadas y acciones gubernamentales. Evaluamos periódicamente la probabilidad de pérdida por esas contingencias y acumulamos un pasivo y/o revelamos las circunstancias relevantes, según sea el caso. Si la potencial resolución desfavorable de alguna demanda o proceso legal se considera probable y el monto se puede estimar razonablemente, acumulamos un pasivo por la pérdida estimada. Ejercemos nuestro juicio para determinar la probabilidad y la cantidad estimada de dicha pérdida, debido a la naturaleza subjetiva de la pérdida.

Evaluamos periódicamente las posiciones tomadas en las declaraciones de impuestos con respecto a situaciones en las que la regulación fiscal aplicable está sujeta a interpretación y considera si es probable que una autoridad fiscal acepte un tratamiento fiscal incierto. Medimos nuestros saldos fiscales con base en el importe más probable o al valor esperado, dependiendo de qué método proporcione una mejor predicción de la resolución de la incertidumbre.

Tenemos operaciones en numerosas jurisdicciones fiscales y estamos sujetos a auditorías fiscales periódicas, en el curso normal del negocio, por autoridades fiscales locales en un rango de asuntos fiscales con relación a impuestos corporativos, precios de transferencia e impuestos indirectos. El impacto de cambios en las regulaciones fiscales locales y en las inspecciones en marcha por autoridades fiscales locales pudieran impactar materialmente los montos registrados en los estados financieros. En el caso de que el monto de impuestos a pagar sea incierto, establecemos provisiones basadas en las estimaciones de la administración con relación a la probabilidad de exposiciones fiscales materiales, así como el monto probable de la obligación.

Mediciones a valor razonable

Valuamos todos los instrumentos financieros derivados a valor razonable.

El valor razonable de los instrumentos financieros derivados se determina considerando precios cotizados en mercados reconocidos. Si esos instrumentos no se comercializan en un mercado, el valor razonable se determina aplicando técnicas basadas en modelos soportados por suficiente información confiable y verificable, reconocida en el sector financiero. Las curvas de precios a futuro están basadas sobre cotizaciones de precios de mercado. Consideramos que las técnicas de valuación seleccionadas y los supuestos utilizados son adecuados para determinar el valor razonable de los instrumentos financieros, ver Nota 21 de nuestros estados financieros consolidados auditados.

En el reconocimiento inicial de un instrumento de capital que no se mantiene para negociar, bajo el modelo de negocio “otros”, podemos elegir irrevocablemente presentar cambios en el valor razonable de la inversión en “Otros resultados integrales” (ORI). Esta decisión se toma a nivel de cada inversión. Los instrumentos de capital son medidos subsecuentemente a valor razonable. Los dividendos se reconocen como otros ingresos en resultados a menos que el dividendo claramente represente una recuperación de parte del costo de una inversión. Otras ganancias y pérdidas netas, relacionadas a cambios en el valor razonable, se reconocen en el ORI y se consideran partidas que no serán reclasificadas a la utilidad neta consolidada en periodos subsecuentes.

En 2023 determinamos el valor razonable menos los costos de venta de los activos y pasivos mantenidos para la venta relacionados a sus Negocios Estratégicos (ver Nota 3.17 y Nota 4).

En el reconocimiento inicial de la inversión de la Compañía en Brady Plus, se determinó el valor razonable de la inversión inicial a través de una valuación utilizando los flujos de efectivo descontados estimados de la participación de la inversión retenida.

Adquisiciones de negocios

Las adquisiciones de negocios se contabilizan utilizando el método de adquisición. La contraprestación transferida en una adquisición de negocios se mide a su valor razonable, que se calcula como la suma del valor razonable de los activos transferidos hacia nosotros en la fecha de adquisición, los pasivos asumidos por nosotros de los anteriores dueños de la empresa adquirida, el monto de cualquier participación no controladora, y la participación de capital emitido por nosotros a cambio del control de la adquirida.

En la fecha de su adquisición, los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos son reconocidos y medidos a su valor razonable, excepto cuando:

- Los activos y pasivos por impuestos diferidos y los activos o pasivos relacionados con acuerdos de beneficios a empleados se reconocen y se miden de acuerdo con la NIC 12, Impuestos a la Utilidad y la NIC 19, Beneficios a Empleados, respectivamente;

- Los pasivos o instrumentos de capital relacionados con acuerdos de compensación basados en acciones de la adquirida y/o con acuerdos de compensación basados en acciones de nosotros que reemplazaron los acuerdos de compensación basados en acciones de la adquirida son medidos de acuerdo con la NIIF 2, Pago Basado en Acciones, a la fecha de adquisición, (ver Nota 3.27 de nuestros estados financieros consolidados auditados).
- Los activos (o grupos de activos para su disposición) que son clasificados como disponibles para la venta de acuerdo con la NIIF 5, Activos No Circulantes Disponibles para la Venta y Operaciones Discontinuas, se miden de acuerdo con esta norma; y
- Los activos indemnizables se reconocen en la fecha de adquisición sobre la misma base que los pasivos indemnizables sujetos a cualquier limitación contractual.

Para cada adquisición, debemos ejercer juicio para determinar el valor razonable de los activos adquiridos, pasivos asumidos y cualquier participación no controladora de la adquirida, aplicando estimaciones en las técnicas de valuación utilizadas, especialmente en la previsión de los flujos de las UGE, en el cálculo del costo de capital promedio ponderado (“WACC”, por sus siglas en inglés), la estimación de la inflación durante la identificación de activos intangibles con vida útil indefinida incluyendo crédito mercantil y derechos de distribución y marcas, así como la identificación de activos intangibles adquiridos con vida útil definida, principalmente, relaciones con clientes.

Impacto futuro de normas contables recientemente emitidas que todavía no están en vigor

Para el detalle de dichas normas e interpretaciones, ver Nota 29 de nuestros estados financieros auditados consolidados.

4. ADMINISTRACIÓN

A. Auditores Externos

Los auditores externos no han emitido como resultado de las auditorías que han realizado de los estados financieros consolidados de la Compañía, opiniones no favorables, con salvedades, negaciones o abstenciones de opinión en los últimos 3 años.

Honorarios de Auditoría y Servicios Distintos a la Auditoría

Para los años terminados al 31 de diciembre de 2024, 2023 y 2022, nuestro auditor fue Mancera, S.C., una firma miembro de Ernst & Young Global Limited.

La siguiente tabla resume los honorarios totales facturados a nosotros durante 2024, 2023 y 2022 por Mancera, S.C., una firma de auditores independientes durante los ejercicios fiscales terminados al 31 de diciembre de 2024, 2023 y 2022:

	Año terminado al 31 de diciembre de		
	2024	2023	2022
	(en millones de pesos mexicanos)		
Honorarios de auditoría	Ps. 255	Ps. 287	Ps. 215
Honorarios relacionados con auditoría	22	10	12
Honorarios de servicios fiscales	27	23	23
Honorarios de otros conceptos	38	14	1
Total	Ps. 342	Ps. 334	Ps. 251

Honorarios de Auditoría. Los honorarios de auditoría en la tabla anterior son los honorarios totales facturados en relación con la auditoría de nuestros estados financieros anuales, así como otros procedimientos limitados en relación con nuestra información financiera trimestral, auditorías estatutarias y regulatorias.

Honorarios Relacionados con Auditoría. Los honorarios relacionados con la auditoría en la tabla anterior son los honorarios totales facturados por la emisión de sus opiniones e informes, así como, otros servicios relacionados con la ejecución de la auditoría, principalmente relacionados con el proceso de la emisión de bonos, otras auditorías especiales y revisiones.

Honorarios de Servicios Fiscales. Los honorarios en la tabla anterior son honorarios facturados por servicios basados en los hechos existentes y transacciones previas para documentar, calcular y obtener aprobación gubernamental por montos incluidos en los trámites fiscales; tales como, asesoría en la devolución del impuesto al valor agregado y documentación de precios de transferencia.

Honorarios de Otros Conceptos. En la tabla anterior, los honorarios de otros conceptos incluyen principalmente honorarios facturados por servicios de revisión de operaciones para posibles adquisiciones.

Políticas y Procedimientos de Pre-Aprobación del Comité de Auditoría

Hemos adoptado políticas y procedimientos de pre-aprobación bajo los cuales todos los servicios de auditoría y no relacionados con la misma prestados por nuestros auditores externos deben ser pre-aprobados por el Comité de Auditoría de acuerdo con lo que se establece en los estatutos del Comité de Auditoría. Cualquier propuesta de servicios proporcionadas por auditores externos requiere ser discutida y aprobada por el Comité de Auditoría durante sus reuniones, las cuales se celebran por lo menos 4 veces al año. Una vez que la propuesta de servicios es aprobada, nosotros o nuestras subsidiarias formalizan la prestación de los servicios. La aprobación de cualquier servicio de auditoría o de servicios no relacionados con la misma, a ser proporcionado por nuestros auditores externos se especifica en las minutas de nuestro Comité de Auditoría. Adicionalmente, los miembros de nuestro Consejo de Administración son informados en resumen sobre los temas discutidos por los diferentes comités de nuestro Consejo de Administración.

B. Operaciones con Personas Relacionadas

El siguiente es un resumen de: (i) las principales operaciones que hemos realizado con empresas de las que miembros de nuestro Consejo de Administración o de nuestra dirección son miembros de su consejo de administración o dirección, (ii) las principales operaciones que nuestras subsidiarias han realizado con empresas para las que los miembros de su consejo de administración o de la dirección sirven como miembros del consejo de administración o de la dirección, y (iii) las principales operaciones que nuestras subsidiarias han realizado con personas relacionadas. Cada una de estas operaciones fue celebrada en el curso normal de negocios, y consideramos que cada una fue celebrada bajo términos comparables a los que podrían obtenerse en operaciones negociadas con terceros no relacionados. De acuerdo con la LMV, las transacciones que se celebren con personas relacionadas que formen parte del giro ordinario de los negocios están sujetas a aprobación de nuestro Consejo de Administración, con la previa opinión del Comité de Prácticas Societarias y Nominaciones.

José Antonio Fernández Carbajal, nuestro Director General y Presidente Ejecutivo de nuestro Consejo de Administración y Francisco Camacho Beltrán nuestro antiguo Director Corporativo fungieron como miembros del Consejo de Heineken Holding y del Consejo de Supervisión de Heineken hasta 2023. En febrero 2023, en relación con el anuncio de la estrategia de FEMSA Forward, ambos José Antonio Fernández Carbajal y Francisco Camacho Beltrán, renunciaron de sus puestos dentro del Consejo de Supervisión de Heineken N.V. y del consejo de administración de Heineken Holding N.V. Hemos hecho compras de cerveza y materia prima en el curso ordinario de negocios de Heineken por un monto de Ps. 16,006 millones en 2022. También suministramos servicios logísticos y administrativos a subsidiarias de Heineken México por un total de Ps. 3,796 millones en 2022. Al término del 31 de diciembre de 2022, nuestra deuda neta con Heineken fue de Ps. 759 millones, respectivamente.

Nosotros, junto con algunas de nuestras subsidiarias, nos involucramos regularmente en transacciones de financiamiento y cobertura de seguros, incluyendo celebración de contratos de crédito y oferta de obligaciones en los mercados de capitales locales, con subsidiarias de Grupo Financiero BBVA Bancomer, una compañía tenedora de acciones de servicios financieros de la cual fue consejero Ricardo Guajardo Touché, quien también es consejero suplente de FEMSA y consejero de Coca-Cola FEMSA. Llevamos a cabo pagos de intereses y comisiones a favor de Grupo Financiero BBVA Bancomer respecto de estas transacciones de Ps. 206 millones, Ps. 215 millones y Ps. 472 millones al 31 de diciembre de 2024, 2023 y 2022, respectivamente. El monto total por pagar a Grupo Financiero BBVA Bancomer al 31 de diciembre de 2024, 2023 y 2022 fue de Ps. 1,566 millones, Ps. 1,651 millones y Ps. 2,317 millones, respectivamente. También tuvimos un saldo por cobrar con Grupo Financiero BBVA Bancomer de Ps. 3,576 millones, Ps. 5,233 millones y Ps. 3,891 millones al 31 de diciembre de 2024, 2023 y 2022, respectivamente, e ingresos por intereses de Ps. 2,732, Ps. 3,346 millones y Ps. 2,297 millones al 31 de diciembre de 2024, 2023 y 2022, respectivamente.

Nosotros, junto con algunas de nuestras subsidiarias, gastamos Ps. 196 millones y Ps. 123 millones, en el curso ordinario del negocio en 2023 y 2022, respectivamente, en publicidad y anuncios comprados a Televisa, una compañía de medios de comunicación de la cual nuestro consejero suplente y consejero de Coca-Cola FEMSA Enrique F. Senior Hernández, sirvió como consejero.

En el curso ordinario de sus operaciones, la División Proximidad Américas compró Ps. 7,249 millones, Ps. 7,264 millones, y Ps. 6,101 millones en los años 2024, 2023 y 2022, respectivamente, en productos horneados y golosinas para sus tiendas de subsidiarias de Bimbo, de la cual fue consejero Ricardo Guajardo Touché, uno de los consejeros suplentes de FEMSA y consejero de Coca-Cola FEMSA, así como Jaime A. El Koury, uno de nuestros consejeros suplentes y de Coca-Cola FEMSA, es consejero. La División Proximidad Américas también compró Ps. 2,315 millones, Ps. 1,582 millones y Ps. 1,754 millones en 2024, 2023 y 2022, respectivamente, en jugos de subsidiarias de Jugos del Valle.

José Antonio Fernández Carbajal, Bárbara Garza Lagüera Gonda, Eva Maria Garza Lagüera Gonda, Mariana Garza Lagüera Gonda, Bertha Paula Michel González, Alfonso Garza Garza, y Ricardo Saldívar Escajadillo, quienes son consejeros o consejeros suplentes de FEMSA o de Coca-Cola FEMSA, son también miembros del consejo de administración del Tecnológico de Monterrey;

un prestigioso sistema universitario con sede en Monterrey, México que recibe donaciones por parte de FEMSA y sus subsidiarias. Para los años terminados al 31 de diciembre de 2024, 2023 y 2022 los donativos al Tecnológico de Monterrey ascendieron a Ps. 241 millones, Ps. 237 millones y Ps. 371 millones respectivamente.

José Antonio Fernández Carbajal, Jessica Ponce de León, Eva María Fernández Garza Lagüera, Ian Craig García, y Roberto Rafael Campa Cifrán, quienes son consejeros o consejeros suplentes o directores de FEMSA o Coca-Cola FEMSA; también son miembros del consejo de administración de Fundación FEMSA, A.C. la cual es un instrumento de inversión social para las comunidades de Latinoamérica. Para los años terminados al 31 de diciembre de 2024, 2023 y 2022 los donativos a Fundación FEMSA ascendieron a Ps. 344 millones, Ps. 309 millones y Ps. 232 millones, respectivamente.

Operaciones Comerciales entre Coca-Cola FEMSA, FEMSA y The Coca-Cola Company

Coca-Cola FEMSA realiza regularmente transacciones con TCCC y sus afiliadas. Coca-Cola FEMSA compra todos sus requerimientos de concentrado para bebidas de la marca Coca-Cola a afiliadas de TCCC. El total de gastos cargado a Coca-Cola FEMSA por TCCC por los concentrados fue de aproximadamente Ps. 54,502 millones, Ps. 46,461 millones y Ps. 43,717 millones en 2024, 2023 y 2022, respectivamente. Coca-Cola FEMSA y TCCC desarrollan una estrategia anual de mercadotecnia para promover la venta y el consumo de productos. Para la implementación de esta estrategia, primero, Coca-Cola FEMSA y TCCC diseñan una asignación de gastos de mercadotecnia, entre ellos, que Coca-Cola FEMSA supervise y realice seguimientos durante el año. Al final del año, Coca-Cola FEMSA revisa los gastos reales de mercadotecnia y paga o recibe un reembolso de TCCC según lo acordado en la asignación. Los reembolsos de comercialización de TCCC fueron de Ps. 2,012 millones, Ps. 2,450 millones y Ps. 1,170 millones en 2024, 2023 y 2022, respectivamente. TCCC también hace contribuciones a Coca-Cola FEMSA que la misma utiliza para iniciativas que promueven un crecimiento en volumen de las bebidas de la marca Coca-Cola.

Coca-Cola FEMSA compra productos de Jugos del Valle, un negocio conjunto adquirido en conjunto con TCCC, por un monto de Ps. 4,763 millones, Ps. 3,718 millones y Ps. 3,234 millones en 2024, 2023 y 2022, respectivamente, que están principalmente relacionadas con la adquisición de ciertas bebidas hechas a base de jugos que son parte de su portafolio de bebidas. A la fecha de este reporte, Coca-Cola FEMSA tiene un 28.2% de interés en Jugos del Valle.

Coca-Cola FEMSA compra productos de Leão Alimentos, un negocio adquirido en conjunto con TCCC, en un monto de Ps. 112 millones, Ps. 181 millones y Ps. 215 millones en 2024, 2023 y 2022, respectivamente, que están principalmente relacionados con bebidas hechas a base de jugo y té que son parte del portafolio de productos de Coca-Cola FEMSA. A la fecha de este reporte, Coca-Cola FEMSA tiene un 25.1% de interés indirecto en Leão Alimentos.

C. Administradores y Accionistas

El Consejo de Administración y nuestro director general están a cargo de la administración de nuestros negocios. Nuestros estatutos sociales establecen que el Consejo de Administración se compondrá de máximo 21 consejeros y sus correspondientes consejeros suplentes electos por nuestros accionistas en la AGO. Dichos consejeros son electos por el término de un año. Los consejeros suplentes están facultados para asistir al Consejo de Administración en lugar de los consejeros respectivos que no asistieron y podrán participar de las actividades del mismo. Nuestros estatutos sociales establecen que los tenedores de las Acciones Serie B eligen a por lo menos 9 consejeros y los tenedores de las Acciones Serie D eligen a 5 consejeros. Véase la “**Sección 4. Administración - Estatutos Sociales y Otros Convenios**”.

De acuerdo con nuestros estatutos sociales y al artículo 24 de la LMV, por lo menos el 25% de los miembros del Consejo de Administración deberán ser consejeros independientes (según la definición de la LMV).

El Consejo de Administración podrá designar a consejeros provisionales en el caso que un consejero se ausente o un consejero electo y el consejero suplente designado no se encuentren en posibilidad de servir. Los consejeros provisionales estarán facultados para servir hasta la próxima AGO, en la cual los accionistas deberán ratificarlos o elegir un reemplazo.

Nuestros estatutos sociales establecen que el Consejo de Administración debe reunirse por lo menos una vez cada 3 meses. Las resoluciones del Consejo de Administración deben de ser aprobadas por mayoría de votos de los miembros del consejo presentes y votantes. El presidente del Consejo de Administración, el presidente de nuestro Comité de Auditoría o nuestro Comité de Prácticas Societarias y Nominaciones, o por lo menos el 25% de nuestros consejeros podrán convocar a junta al Consejo de Administración e incluir asuntos en el orden del día.

Nuestro Consejo de Administración fue elegido en la AGO celebrada el 11 de abril de 2025, y actualmente se compone por 15 consejeros propietarios, de los cuales 10 fueron designados por los accionistas de la Serie “B” y 5 fueron designados por los accionistas de la Serie “D”, y por 13 consejeros suplentes, de los cuales 10 fueron designados por los accionistas de la Serie “B” y 3 fueron designados por los accionistas de la Serie “D”. La siguiente tabla muestra los miembros actuales del consejo de administración.

Consejeros de la Serie “B”

**José Antonio
Fernández Carbajal** ⁽¹⁾
⁽²⁾ ⁽⁸⁾

*Presidente Ejecutivo
del Consejo de
Administración*

Consejero Relacionado

Año de nacimiento:	1954
Género:	Masculino
Designado al Consejo de Administración:	1984 (Como miembro del Consejo de Administración) 2001 (Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración)
Duración en el cargo hasta:	Hasta nuestra AGO de 2026.
Ocupación principal:	Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración y Director General de FEMSA.
Participación en Comités FEMSA:	Presidente del Comité de Operación y Estrategia.
Cargos en consejos de otras empresas públicas:	Presidente del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA. Miembro del consejo de administración de Industrias Peñoles, S.A.B. de C.V. (“Peñoles”).
Otros cargos como consejero:	Presidente del consejo directivo de Fundación FEMSA, A.C. (“Fundación FEMSA”) y miembro de los consejos de administración de Massachusetts Institute of Technology (“MIT”), del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (“Tecnológico de Monterrey”) y miembro de la Junta de Asesores Globales del Consejo de Relaciones Exteriores (<i>Council for Foreign Relations</i>).
Experiencia profesional y trayectoria:	Después de 11 años de experiencia profesional en otras empresas, ingresó a FEMSA en 1988 ocupando cargos como Gerente de Planeación Estratégica y, posteriormente, como Director General de OXXO y Vicepresidente de Cuauhtémoc Moctezuma Holding, S.A. de C.V., antes FEMSA Cerveza, S.A. de C.V. (“Femsa Cerveza” o “Heineken México”). En 1995, fue nombrado Director General de FEMSA y, en 2001, Presidente del Consejo de Administración de FEMSA, ocupando ambos cargos hasta diciembre 2013. De 2014 a 2023 ocupó el cargo de Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración de FEMSA y en julio 2023 asumió de nueva cuenta la dirección general de FEMSA, adicional a sus funciones como Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración. Su amplia trayectoria y experiencia aporta al Consejo de Administración una visión estratégica, liderazgo consciente, profundo conocimiento de la industria, habilidades para la atracción de talento, reforzamiento de la cultura y gobernanza, así como un gran entendimiento de los mercados latinoamericanos.
Educación:	Título en Ingeniería Industrial y Maestría en Administración de Empresas (“MBA”) del Tecnológico de Monterrey.
Consejero suplente:	Francisco Javier Fernández Carbajal ⁽²⁾ (Consejero Relacionado).

**Eva María Garza
Lagüera
Gonda** ^{(1) (3) (6) (8)}

Consejera Patrimonial

Año de nacimiento:	1958
Género:	Femenino
Designada al Consejo de Administración:	1999
Duración en el cargo hasta:	Hasta nuestra AGO de 2026.
Ocupación principal:	Inversionista Privada.
Participación en Comités FEMSA:	Ninguna.
Cargos en consejos de otras empresas públicas:	Ninguno.
Otros cargos como consejera:	Miembro de los consejos de administración del Tecnológico de Monterrey, Premio Eugenio Garza Sada, Inmobiliaria Valmex, S.A. de C.V. ("Valmex"), Peñitas, S.A. de C.V. ("Peñitas"), Desarrollo Inmobiliario la Sierrita, S.A. de C.V. ("Desarrollo Inmobiliario la Sierrita"), Refrigeración York, S.A. de C.V. ("Refrigeración York").
Experiencia profesional y trayectoria:	Contribuye de forma solida gracias a su alta experiencia en gobierno corporativo, aportando también amplios conocimientos filantrópicos, culturales y de liderazgo que contribuyen a los procesos de toma de decisiones y al cumplimiento de objetivos estratégicos.
Educación:	Título en Ciencias de la Comunicación y un MBA, ambos del Tecnológico de Monterrey.
Consejero suplente:	José Antonio Fernández Garza Lagüera ⁽⁸⁾ (Consejero Patrimonial).

**Mariana Garza
Lagüera Gonda** ^{(3) (6)}

Consejera Patrimonial

Año de nacimiento:	1970
Género:	Femenino
Designada al Consejo de Administración:	2005
Duración en el cargo hasta:	Hasta nuestra AGO de 2026.
Ocupación principal:	Inversionista Privada.
Participación en Comités FEMSA:	Ninguna.
Cargos en consejos de otras empresas públicas:	Ninguno.
Otros cargos como consejera:	Miembro de los consejos de administración del Tecnológico de Monterrey, Valmex, Desarrollo Inmobiliario la Sierrita, Refrigeración York, Peñitas y Monte Serena, S.A. de C.V.; miembro de los patronatos del Museo de Historia Mexicana, A.C., el Hospital Metropolitano de Monterrey, A.C., y el Instituto Renace, A.B.P.
Experiencia profesional y trayectoria:	Como inversionista privada, contribuye de una forma solida al Consejo de Administración gracias a su alta experiencia en finanzas y gobierno corporativo. También aporta amplios conocimientos filantrópicos, culturales y de liderazgo, contribuyendo al cumplimiento de objetivos estratégicos y toma de decisiones.

Educación: Título en Ingeniería Industrial del Tecnológico de Monterrey y Maestría en Administración Internacional de Thunderbird American Graduate School of Global Management.

Consejera suplente: Javier Gerardo Astaburuaga Sanjines. (Consejero Patrimonial).

Francisco José Calderón Rojas ⁽⁴⁾
Consejero Patrimonial

Año de nacimiento: 1966
Género: Masculino
Designado al Consejo de Administración: 2023
Duración en el cargo hasta: Hasta nuestra AGO de 2026.
Ocupación principal: Presidente de Regio Franca, S.A. de C.V. ("Regio Franca")
Participación en Comités FEMSA: Ninguna.
Cargos en consejos de otras empresas públicas: Miembro del consejo de administración de Alpek, S.A.B. de C.V.
Otros cargos como consejero: Miembro del consejo de administración de Regio Franca, Franca Industrias, S.A. de C.V. ("Franca Industrias") y Franca Servicios, S.A. de C.V. ("Franca Servicios").
Experiencia profesional y trayectoria: Actualmente Presidente de Regio Franca, Franca Servicios, Franca Industrias y Servicios Administrativos de Monterrey, S.A. de C.V., cuenta con una amplia trayectoria profesional, con conocimientos de finanzas y planificación estratégica y experiencia en industrias de bienes de consumo.
Educación: Título en Economía del Tecnológico de Monterrey y MBA por la Escuela de Administración Anderson de UCLA.
Consejero suplente: Diego Eugenio Calderón Rojas⁽⁴⁾ (Consejero Patrimonial)

Alfonso Garza Garza ⁽⁵⁾
⁽⁶⁾

Consejero Patrimonial

Año de nacimiento: 1962
Género: Masculino
Designado al Consejo de Administración: 2016
Duración en el cargo hasta: Hasta AGO de 2026.
Ocupación principal: Inversionista privado.
Participación en Comités FEMSA: Ninguna.
Cargos en consejos de otras empresas públicas: Ninguno.
Otros cargos como consejero: Miembro de los consejos de administración de Grupo Nutech, S.A. de C.V. y Brady Plus.

Experiencia profesional y trayectoria: Cuenta con una amplia trayectoria, fue Director de Negocios Estratégicos y Director de Recursos Humanos de FEMSA, desempeñándose además como Director General de FEMSA Empaques, S.A. de C.V. y Grafo Regia.

Durante su etapa en FEMSA Cerveza desempeño cargos como Director de Abastecimientos, Gerente de Exportaciones, Gerente de Abastecimientos y Ejecutivo de Exportaciones.

Con su experiencia aporta un enfoque amplio en la industria de bienes de consumo masivo, así como también en gobierno corporativo e innovación y tecnología, destacando, de igual forma, su liderazgo y visión estratégica.

Educación: Título en Ingeniería Industrial del Tecnológico de Monterrey y MBA del Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa (“IPADE”).

Consejero suplente: Juan Carlos Garza Garza⁽⁵⁾⁽⁶⁾ (Consejero Patrimonial).

Bertha Paula Michel González⁽⁷⁾

Consejera Patrimonial

Año de nacimiento: 1964
 Género: Femenino
 Designada al Consejo de Administración: 2020
 Duración en el cargo hasta: Hasta nuestra AGO de 2026.
 Ocupación principal: Presidenta de Casa Córdoba.
 Participación en Comités FEMSA: Ninguna.
 Cargos en consejos de otras Empresas Públicas: Ninguno.
 Otros cargos como consejera: Miembro de los consejos de administración del Círculo Francés de México, A.C., y del Tecnológico de Monterrey.
 Experiencia profesional y trayectoria: Actualmente preside Casa Córdoba, una iniciativa filantrópica que busca crear redes de colaboración y apoyo para organizaciones que realizan labores de impacto social. También cuenta con una amplia carrera como docente e investigadora. Fue profesora de la Facultad de Ciencias de la Universidad Nacional Autónoma de México (“UNAM”), e investigadora asociada al Instituto de Fisiología, además cuenta con una estancia postdoctoral en la Escuela de Medicina de Harvard.
 Con su experiencia en áreas de investigación, innovación y tecnología, proporciona un enfoque de impacto global permitiendo la expansión de proyectos y creación de soluciones.
 Educación: Título en Licenciatura y Maestría en Investigación Biomédica Básica y Doctorado en Biotecnología, todos los anteriores de la UNAM.
 Consejero suplente: Maximino José Michel González⁽⁷⁾ (Consejero Patrimonial).

Alejandro Baillères Gual	Año de nacimiento:	1960
	Género:	Masculino
<i>Consejero Patrimonial</i>	Designado al Consejo de Administración:	2022
	Duración en el cargo hasta:	Hasta nuestra AGO de 2026.
	Ocupación principal:	Presidente de Grupo BAL, Presidente de la Junta de Gobierno del Instituto Tecnológico Autónomo de México ("ITAM") y Presidente del Consejo de Directores de Fundación Alberto Baillères, A.C.
	Participación en Comités FEMSA:	Ninguna.
	Cargos en consejos de otras empresas públicas:	Presidente de los consejos de administración de Peñoles, Grupo Nacional Provincial, S.A.B. de C.V., ("GNP"), Fresnillo PLC. ("Fresnillo"), Grupo Palacio de Hierro, S.A.B. de C.V. ("Palacio de Hierro") y Grupo Profuturo, S.A.B. de C.V. ("Profuturo").
	Otros cargos como consejero:	Presidente de los consejos de administración de Profuturo Pensiones, S.A. de C.V., Profuturo Afore, S.A. de C.V. ("Profuturo Afore"), Asociación Mexicana de Cultura, A.C., Centro Cultural Manuel Gómez Morín, A.C., y Valores Mexicanos Casa de Bolsa, S.A. de C.V.
	Experiencia profesional y trayectoria:	Con su trayectoria brinda una extensa experiencia en empresas públicas, con vastos conocimientos en gestión de riesgos, gobierno corporativo y mercados latinoamericanos.
	Educación:	Programa Ejecutivo de la Universidad de Stanford.
	Consejero suplente:	Arturo Fernández Pérez (Consejero Patrimonial).

Bárbara Garza Lagüera Gonda ⁽³⁾⁽⁶⁾	Año de nacimiento:	1959
	Género:	Femenino
<i>Consejera Patrimonial</i>	Designada al Consejo de Administración:	1998
	Duración en el cargo hasta:	Hasta nuestra AGO de 2026.
	Ocupación principal:	Inversionista Privada.
	Participación en Comités FEMSA:	Ninguna.
	Cargos en consejos de otras empresas públicas:	Miembro del consejo de administración de Grupo Aeroportuario del Sureste, S.A.B. de C.V.
	Otros cargos como consejera:	Miembro de los consejos de administración del Tecnológico de Monterrey Campus Ciudad de México, Valmex, Peñitas, Desarrollo Inmobiliario la Sierrita, Refrigeración York y BECL, S.A. de C.V.; miembro de los patronatos del Consejo Internacional del Museo de Arte Moderno (MoMA), el Museo de Arte Contemporáneo, A.C. (MARCO), el Fondo para la Paz IAP, y el Museo Franz Mayer.

Experiencia profesional y trayectoria: Actualmente ocupa el cargo de Presidenta del Comité de Adquisiciones de la Colección FEMSA. Es miembro en consejos de diversas corporaciones, que le permiten tener un amplio conocimiento financiero, de gobierno corporativo y cultural, aportando un enfoque estratégico, y liderazgo en la toma de decisiones.

Educación: Título en Administración de Empresas y un MBA del Tecnológico de Monterrey.

Consejero suplente: Paulina Garza Lagüera Gonda.⁽³⁾⁽⁶⁾
(Consejero Patrimonial).

Olga González Aponte

Año de nacimiento: 1966

Género: Femenino

Consejera Independiente

Designado al Consejo de Administración: 2024

Duración en el cargo hasta: Hasta nuestra AGO de 2026.

Ocupación principal: Presidenta y Directora General de Wild Fork US.

Participación en Comités FEMSA: Miembro del Comité de Auditoría.

Cargos en consejos de otras empresas públicas: Miembro del consejo de administración de WM Technology, Inc y Coca-Cola FEMSA.

Otros cargos como consejera: Ninguno.

Experiencia profesional y trayectoria: Anteriormente se desempeñó como Vicepresidenta Senior y Directora Financiera de Walmart México y Centroamérica. Olga González ha desempeñado funciones de auditoría interna internacional y directora financiera para Walmart, Inc. con asignaciones de expatriados en Chile y México. Tiene experiencia en empresas públicas, al haber formado parte del consejo de administración de Walmart de México y Centroamérica. Cuenta con amplios conocimientos en finanzas y auditoría, gestión de riesgos, gobierno corporativo, así como de mercados latinoamericanos.

Educación: Título en Contabilidad de la Pontificia Universidad Católica de Puerto Rico y un MBA por la Florida International University.

Consejero suplente: Enrique F. Senior Hernández
(Consejero Independiente).

Michael Larson

Año de nacimiento: 1959

Género: Masculino

Consejero Independiente

Designado al Consejo de Administración: 2011

Duración en el cargo hasta: Hasta nuestra AGO de 2026.

Ocupación principal: Director de Inversiones de Cascade Asset Management Company (William H. Gates III).

Participación en Comités FEMSA: Miembro del Comité de Operación y Estrategia.

Cargos en consejos de otras empresas públicas: Miembro de los consejos de administración de Ecolab, Inc., Republic Services, Inc. y Western Asset Funds.

Otros cargos como consejero: Ninguno.

Experiencia profesional y trayectoria: Cuenta con más de 40 años de experiencia en administración de inversiones y un amplio conocimiento de los mercados de capital, ciclos económicos y asignación y eficiencia de capital. También ha participado como consejero en otras empresas públicas, lo que le ha brindado una vasta experiencia en gobierno corporativo.

Educación: Título en Artes de Claremont McKenna College y un MBA de la Universidad de Chicago.

Consejero suplente: Ricardo Guajardo Touché (Consejero Independiente).

Consejeros de la Serie “D”

Ricardo Ernesto Saldívar Escajadillo

Consejero Independiente

Año de nacimiento: 1952

Género: Masculino

Designado al Consejo de Administración: 2015

Duración en el cargo hasta: Hasta nuestra AGO de 2026.

Ocupación principal: Inversionista Privado.

Participación en Comités FEMSA: Presidente del Comité de Prácticas Societarias y Nominaciones y miembro del Comité de Operación y Estrategia.

Cargos en consejos de otras empresas públicas: Miembro de los consejos de administración de Axtel, S.A.B. de C.V., Alfa, S.A.B. de C.V. ("Grupo Alfa") y Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V.

Otros cargos como consejero: Presidente del consejo directivo de Tecnológico de Monterrey, y miembro del consejo consultivo de Sigma Alimentos, S.A. de C.V.

Experiencia profesional y trayectoria: Ocupó el cargo de Director General y Presidente del consejo de administración de Home Depot México. Previo a esto, laboró en Grupo Alfa ocupando diversos puestos de liderazgo, también fue presidente del consejo directivo de la Universidad Tecmilenio.

Su liderazgo y visión aporta un claro entendimiento de la industria de comercio minorista, complementado su aporte con vastos conocimientos en administración, innovación y tecnología, así como experiencia en empresas públicas, gobierno corporativo y mercados latinoamericanos.

Educación: Título en Ingeniería Mecánica y Administrativa del Tecnológico de Monterrey, Maestría en Ingeniería de Sistemas de Georgia Tech Institute y un diploma en Administración de Negocios por el IPADE.

Víctor Alberto Tiburcio Celorio Año de nacimiento: 1951
 Género: Masculino
Consejero Independiente Designado al Consejo de Administración: 2019
y Experto Financiero Duración en el cargo hasta: Hasta nuestra AGO de 2026.
 Ocupación principal: Consultor independiente.
 Participación en Comités FEMSA: Presidente del Comité de Auditoría.
 Cargos en consejos de otras empresas públicas: Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA, Palacio de Hierro, Fresnillo y GNP.
 Otros cargos como consejero: Miembro de los consejos de administración de Profuturo Afore, Grupo Financiero Scotiabank Inverlat, S.A. de C.V., Junta de Gobierno del ITAM y Consejo Rector de Transparencia Mexicana.
 Experiencia profesional y trayectoria: Previamente fue socio de Mancera, S.C. (Ernst & Young México), así como su director general por 13 años. Es calificado como “experto financiero” conforme con la Ley Sarbanes-Oxley.
 Debido a su extensa trayectoria, aporta un vasto conocimiento en información financiera, auditoría, gobierno corporativo, cumplimiento regulatorio y prevención de riesgos, asegurando el valor sostenible de la organización. Además, gracias a su participación como consultor de empresas públicas y privadas cuenta con experiencia en el sector financiero, bienes de consumo, consultoría y mercados latinoamericanos.
 Educación: Título como Contador Público de la Universidad Iberoamericana y MBA por el ITAM.

Daniel Alegre Año de nacimiento: 1968
 Género: Masculino
Consejero Independiente Designado al Consejo de Administración: 2023
 Duración en el cargo hasta: Hasta nuestra AGO de 2026.
 Ocupación principal: Director General de TelevisaUnivisión Inc.
 Participación en Comités FEMSA: Miembro del Comité de Operación y Estrategia.
 Cargos en consejos de otras empresas públicas: Ninguna.
 Otros cargos como consejero: Miembro del consejo de administración de Cinépolis, S.A. de C.V.

Experiencia profesional y trayectoria: Fue Director General de Yuga Labs, Inc. Inició su carrera trabajando para Bertelsmann y BMG Music con puestos de liderazgo. En 2004 empezó a trabajar para Google como Vicepresidente, liderando el lanzamiento de operaciones en América Latina, posteriormente ocupó cargos como Presidente de la región Asia-Pacífico, Presidente global de alianzas estratégicas y Presidente del área de comercio, compras y pagos. En abril de 2020, fue nombrado como presidente y director de operaciones de la empresa de juegos Activision Blizzard.

Cuenta con una amplia carrera en la industria de comercio, innovación y tecnología. Debido a su trayectoria profesional cuenta con habilidades de liderazgo y dirección aportando una extensa experiencia en mercados globales y marketing.

Educación: Título de Licenciatura en Artes de la Universidad de Princeton Woodrow Wilson School of Public and International Affairs, así como un MBA y Juris Doctor ("J.D.") de Harvard Business School y Harvard Law School, respectivamente.

Gibu Thomas

Consejero Independiente

Año de nacimiento: 1971
 Género: Masculino
 Designado al Consejo de Administración: 2023
 Duración en el cargo hasta: Hasta nuestra AGO de 2026.
 Ocupación principal: Vicepresidente Ejecutivo y Presidente Online de The Estée Lauder Companies, Inc.
 Participación en Comités FEMSA: Miembro del Comité de Operación y Estrategia y del Comité de Prácticas Societarias y Nominaciones.
 Cargos en consejos de otras empresas públicas: Ninguno.
 Otros cargos como consejero: Ninguno.

Experiencia profesional y trayectoria: Vicepresidente Ejecutivo y Presidente Online, de Estée Lauder Companies, Inc., donde lidera el negocio global online de la compañía incluido el comercio electrónico, la infraestructura tecnológica, medios digitales, móviles y omnicanal. Anteriormente fue Vicepresidente Senior de Comercio Electrónico Global de PepsiCo, Inc., en donde fue responsable de la dirección estratégica integral y la ejecución del negocio de comercio electrónico global de la compañía. Asimismo, fue Vicepresidente Senior de Dispositivos móviles y digitales y Vicepresidente Senior de Estrategia y Comercio electrónico de Walmart, Inc. A inicios de su carrera, fue emprendedor en Silicon Valley, ayudando a crear múltiples *startups* innovadoras, incluyendo SugarSync, pionera en en sincronización móvil y servicios de nube, en donde fungió como director general.

Es un experto en comercio electrónico y transformación digital altamente talentoso y respetado, con habilidades de liderazgo y gestión y un amplio conocimiento en ventas, innovación y tecnología.

Educación: Título en Ingeniería en Ciencias Computacionales por la Universidad de Ingeniería de Trivandrum y un MBA de la Escuela de Negocios de la Universidad de Stanford.

Elane Stock

Consejera Independiente

Año de nacimiento: 1965
 Género: Femenino
 Designado al Consejo de Administración: 2024
 Duración en el cargo hasta: Hasta nuestra AGO de 2026.
 Ocupación principal: Consultora independiente.
 Participación en Comités FEMSA: Miembro del Comité de Operación y Estrategia.
 Cargos en consejos de otras empresas públicas: Miembro del consejo de administración de Reckitt, PLC.
 Otros cargos como consejera: Ninguno.

Experiencia profesional y trayectoria: Anteriormente fue directora general de ServiceMaster Brands. Fue presidenta del grupo Kimberly-Clark International, y también fue presidenta del grupo Kimberly-Clark Professional. A inicios de su carrera, fue socia y directora ejecutiva en McKinsey & Company EE. UU. e Irlanda. Tiene experiencia en empresas públicas al haber sido miembro del consejo de administración de Yum! Brands, Equifax y Kimblerly-Clark de México.

Posee vastos conocimientos en industrias de consumo global, en estrategia y expansión geográfica, así como una amplia experiencia en posiciones estratégicas y de liderazgo.

Educación: Título en Ciencias Políticas por la Universidad de Illinois y un MBA en finanzas por la Escuela de Negocios Wharton de la Universidad de Pensilvania.

Consejeros Suplentes de la Serie “D”

Michael Kahn

Francisco Zambrano Rodríguez

Jaime A. El Koury

- (1) José Antonio Fernández Carbajal y Eva María Garza Lagüera Gonda son esposos.
- (2) José Antonio Fernández Carbajal y Francisco Javier Fernández Carbajal son hermanos.
- (3) Mariana Garza Lagüera Gonda, Eva María Garza Lagüera Gonda, Paulina Garza Lagüera Gonda y Bárbara Garza Lagüera Gonda son hermanas.
- (4) Francisco José Calderón Rojas y Diego Eugenio Calderón Rojas son hermanos.
- (5) Alfonso Garza Garza y Juan Carlos Garza Garza son hermanos.
- (6) Juan Carlos Garza Garza y Alfonso Garza Garza son primos de Mariana Garza Lagüera Gonda, Eva María Garza Lagüera Gonda, Paulina Garza Lagüera Gonda y Bárbara Garza Lagüera Gonda.
- (7) Bertha Paula Michel González y Maximino José Michel González son hermanos.
- (8) José Antonio Fernández Carbajal y Eva María Garza Lagüera Gonda son padres de José Antonio Fernández Garza Lagüera.

Los nombres y puestos de nuestros actuales principales ejecutivos y el de los principales ejecutivos de nuestros negocios principales, su fecha de nacimiento e información relacionada con sus actividades comerciales principales en y fuera de FEMSA son los siguientes:

FEMSA

**José Antonio
Fernández Carbajal**

Año de nacimiento: 1954

*Presidente Ejecutivo del
Consejo de
Administración y Director
General de FEMSA*

Género: Masculino

Ingreso a nuestra Compañía: 1988

Nombrado para el cargo actual: 2023 (Director General de FEMSA)

Experiencia profesional y trayectoria: Después de 11 años de experiencia profesional en otras empresas, ingresó a FEMSA en 1988 ocupando cargos como Gerente de Planeación Estratégica y, posteriormente, como Director de OXXO y Vicepresidente de Cervecería Cuauhtémoc. En 1995, fue nombrado Director General de FEMSA y, en 2001, Presidente del Consejo de Administración de FEMSA, ocupando ambos cargos hasta diciembre 2013. De 2014 a 2023 ocupó el cargo de Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración de FEMSA y en julio 2023 asumió de nueva cuenta la dirección general de FEMSA, adicional a sus funciones como Presidente Ejecutivo.

Su amplia trayectoria y experiencia aporta al Consejo una visión estratégica, liderazgo consciente, profundo conocimiento de la industria, habilidades para la atracción de talento, reforzamiento de la cultura y gobernanza, así como un gran entendimiento de los mercados latinoamericanos.

Educación: Título en Ingeniería Industrial y MBA del Tecnológico de Monterrey.

Ian Marcel Craig García

Año de nacimiento: 1972

Género: Masculino

*Director General de
Coca-Cola FEMSA*

Ingreso a nuestra Compañía: 1994

Nombrado para el cargo actual: 2023

Experiencia profesional y trayectoria: Se incorporó a Coca-Cola FEMSA en 2003. Con más de 27 años de experiencia en la industria de bebidas, anteriormente ocupó diversos puestos de alta dirección en Coca-Cola FEMSA, como Director de Operaciones de la División Brasil de 2016 a 2022, y anteriormente Director de Operaciones de Argentina, Director de Finanzas y Planeación Estratégica de la División Sudamérica, Director de Finanzas, Planeación y Asuntos Corporativos de la Región Mercosur, y Director Corporativo de Finanzas y Tesorería de Coca-Cola FEMSA.

Educación: Título en Ingeniería Industrial por el Tecnológico de Monterrey, con un MBA por la Escuela de Negocios Booth de la Universidad de Chicago y una Maestría en Derecho Comercial Internacional por el Tecnológico de Monterrey.

**José Antonio
Fernández Garza
Lagüera**

*Director General de la
División Proximidad y
Salud de FEMSA*

Año de nacimiento: 1982
Género: Masculino
Ingreso a nuestra Compañía: 2013
Nombrado para el cargo actual: 2023
Experiencia profesional y trayectoria: Fue Director General de Spin desde 2022, tras ser Director de Planeación Estratégica de OXXO México en 2018. Previamente dirigió la división de América Central de Coca-Cola FEMSA de 2015 a 2018. Fue Director General de Plásticos Técnicos Mexicanos, S.A. de C.V. (división de plásticos de FEMSA) y previamente ocupó las posiciones de Gerente de Ventas y Operaciones en Heineken Mexico, en Ciudad de México. Antes de incorporarse a Heineken México, fue cofundador y director de Vestige Capital, un fondo de investigación con sede en México dedicado a adquirir y operar pequeñas y medianas empresas en México. Mientras estuvo en Vestige, codirigió la adquisición de BOMI Group de México, un proveedor de logística externo para el sector sanitario mexicano.
Educación: Título de Ingeniería Industrial del Tecnológico de Monterrey y un MBA por la Escuela de Graduados de Negocios de la Universidad de Stanford.

Juan Carlos Guillermety
Director General de Spin

Año de nacimiento: 1978
Género: Masculino
Ingreso a nuestra Compañía: 2023
Nombrado para el cargo actual: 2023
Experiencia profesional y trayectoria: Ha desempeñado funciones ejecutivas y de gestión en planificación, desarrollo empresarial e innovación, entre otras. También tiene experiencia en consultoría, banca e inversión con BCG y JPMorgan. Fue Vicepresidente y Director General de Nu Plus y Marketplace en Nubank durante más de cuatro años. Anteriormente, ocupó durante más de diez años puestos directivos clave en VISA, como Director clave de Mercados Digitales Emergentes en Latinoamérica y Vicepresidente de Productos e Innovación.
Educación: Título en Ingeniería Industrial por la Universidad de Purdue y la Universidad de los Andes, un MBA por la Escuela de Administración Kellogg de la Universidad Northwestern y ha completado estudios ejecutivos en la Escuela de Negocios de Harvard.

**Martín Felipe Arias
Yaniz**
*Director de Finanzas de
FEMSA*

Año de nacimiento: 1967
Género: Masculino
Ingreso a nuestra Compañía: 2003
Nombrado para el cargo actual: 2024

Experiencia profesional y trayectoria: Desde abril 2024, es el Director de Finanzas de FEMSA. Desde el 2003 al 2014 tuvo varias responsabilidades en fusiones y adquisiciones, o M&A, así como en Tesorería Corporativa y Planeación Estratégica en Coca-Cola FEMSA. De 2014 a 2019, fue Director de Planeación Estratégica y Desarrollo Corporativo en FEMSA. En 2019, dejó FEMSA y trabajó como asesor financiero y estratégico y fue miembro del consejo de varias empresas, entre ellas Copa Airlines, Grand Bay Group, especializada en productos de papel para consumo, y Hacienda El Limón, que se enfoca en el sector inmobiliario. Además, durante este tiempo, siguió ejerciendo como asesor externo de FEMSA y trabajó en todas las transacciones relacionadas con FEMSA Forward. De 1992 a 1996, trabajó en Cleary Gottlieb Steen & Hamilton como abogado corporativo en Nueva York, especializándose en fusiones y adquisiciones y mercados de capital en América Latina. Posteriormente, trabajó en Morgan Stanley como Asociado, Vicepresidente y Director Ejecutivo de fusiones y adquisiciones en América Latina con sede en Nueva York de 1996 a 2003, especializándose en las industrias de consumo, telecomunicaciones y servicios públicos.

Educación: Título en Economía por la Universidad de Georgetown y un J.D. por la Escuela de Derecho de la Universidad de Pensilvania.

Roberto Rafael Campa Cifrián

Director de Asuntos Corporativos

Año de nacimiento: 1957

Género: Masculino

Ingreso a nuestra Compañía: 2019

Nombrado para el cargo actual: 2019

Experiencia profesional y trayectoria: Tiene una extensa carrera profesional en los sectores público, privado y social. Sus puestos incluyen el de Secretario del Trabajo y Previsión Social del gobierno federal; Subsecretario de Gobernación, Procurador Federal del Consumidor, representante en la Asamblea Legislativa del D.F. (ahora Congreso de la Ciudad de México) y Diputado Federal.

Educación: Título en derecho por la Universidad Anáhuac con estudios en economía por el ITAM.

Gerardo Estrada Attolini

Director de Administración y Control Corporativo

Año de nacimiento: 1957

Género: Masculino

Ingreso a nuestra Compañía: 2000

Nombrado para el cargo actual: 2020

Experiencia profesional y trayectoria: Fue Director de Finanzas Corporativas en FEMSA del 2006 al 2020, Director de Finanzas de FEMSA Cerveza de 2001 a 2006, Director de Finanzas Corporativas de FEMSA de 2000 a 2001, y Director de Finanzas Corporativas de Grupo Financiero Bancomer de 1995 a 2000.

Educación: Título en Contador Público y MBA, ambos por el Tecnológico de Monterrey.

Enrique González Zorrilla
Director de Proyectos de FEMSA

Año de nacimiento: 1966
Género: Masculino
Ingreso a nuestra Compañía: 2000
Nombrado para el cargo actual: 2024
Experiencia profesional y trayectoria: Inicio en FEMSA en el año 2000, después de una carrera en consultoría, ha participado en operaciones de distribución de la División Proximidad Américas, de tiendas OXXO, desarrollo de plataforma de farmacias y salud, así como el desarrollo de la plataforma de distribución en EE.UU. de Envoy Solutions.
Educación: Título en Ingeniería Mecánica del Tecnológico de Monterrey y un MBA por la Escuela de Negocios Wharton de la Universidad de Pensilvania.

Jessica Ponce de León Gaitán
Directora de Sostenibilidad FEMSA

Año de nacimiento: 1974
Género: Femenino
Ingreso a nuestra Compañía: 2015
Nombrado para el cargo actual: 2024
Experiencia profesional y trayectoria: Cuenta con más de 20 años de experiencia, ha trabajado en la industria logística, así como en la industria de productos de consumo masivo y en proyectos en diferentes países de América Latina, tanto en FEMSA como en empresas fuera del grupo.
Se ha desempeñado en distintas funciones, incluyendo el área comercial, operaciones, recursos humanos, planeación estratégica y cadena de suministro.
Sus últimas responsabilidades fueron en Solistica, operador logístico con presencia en 7 países de Latinoamérica y con más de 22,000 colaboradores, donde ocupó de 2020 a 2022 la dirección global de transporte y en enero del 2022 asumió la dirección general de ese negocio.
Educación: Título de Ingeniería Industrial del Tecnológico de Monterrey.

Raymundo Yutani Vela
Director de Recursos Humanos

Año de nacimiento: 1958
Género: Masculino
Ingreso a nuestra Compañía: 1994
Nombrado para el cargo actual: 2018
Experiencia profesional y trayectoria: Ingresó a FEMSA Comercio en 1994 como Director de Recursos Humanos, cargo que desempeñó hasta 2014. Posteriormente, entre 2014 y 2018, fue Director de Recursos Humanos de Coca-Cola FEMSA. Antes de ingresar a la compañía, fue Director de Recursos Humanos Norte en Banca Serfin, hoy Santander.
Educación: Título en Contaduría Pública y MBA por la Universidad Regiomontana y cursó el programa AD1 del IPADE.

Alejandro Gil Ortiz
Director Jurídico y
Secretario Propietario No
Miembro del Consejo de
Administración de FEMSA

Año de nacimiento: 1980
Género: Masculino
Ingreso a nuestra Compañía: 2007
Nombrado para el cargo actual: 2022
Experiencia profesional y trayectoria: Ha ocupado los puestos de Director Legal Internacional en FEMSA, Gerente Legal Internacional y de Operaciones en FEMSA Cerveza y Gerente Legal Internacional de Gruma, S.A.B. de C.V.
Educación: Título en Derecho de Tecnológico de Monterrey, maestría en Derecho de la Universidad de Harvard y MBA del IPADE.

Remuneración de los Consejeros y Ejecutivos

La remuneración de los Consejeros es aprobada por la AGO, para el año terminado el 31 de diciembre de 2024, la remuneración total pagada por FEMSA a sus Consejeros fue de aproximadamente Ps. 80 millones. Adicionalmente, para el año terminado el 31 de diciembre de 2024, Coca-Cola FEMSA pagó aproximadamente Ps. 15.6 millones como remuneración total a los Directores y funcionarios ejecutivos.

Para el año terminado el 31 de diciembre de 2024, la remuneración total pagada a los directores de FEMSA y subsidiarias fue de aproximadamente Ps. 3,049 millones. Ver Nota 15 de nuestros estados financieros consolidados auditados. La remuneración total incluye bonos que pagamos a ciertos ejecutivos y los pagos relacionados con el Plan de Incentivos de Acciones que se describe en la siguiente sección y en la Nota 18 de nuestros estados financieros consolidados auditados. Nuestra gerencia y directores ejecutivos participan en nuestro plan de pensiones y plan de servicios médicos post-retiro en la misma base en la que participan nuestros demás empleados. Los miembros de nuestro Consejo de Administración no participan en nuestros planes de pensiones y de servicios médicos post-retiro, al menos que sean empleados jubilados de nuestra Compañía. Al 31 de diciembre de 2024, los montos en reserva y acumulados para todos los empleados bajo estos planes de retiro fueron de Ps. 21,432 millones, de los cuales Ps. 16,461 millones se encuentran ya aportados.

Plan de Incentivos de Acciones con base en VEA

En 2004, junto con nuestras subsidiarias, implementamos un nuevo Plan de Incentivos en Acciones para beneficio de nuestros ejecutivos, al cual nos referiremos como Plan de Incentivos de Acciones VEA. Este plan usa como su métrica principal de evaluación, el VEA desarrollado por Stern Value Management, una firma consultora especializada en compensaciones. Conforme al Plan de Incentivos de Acciones VEA, los empleados que sean seleccionados tienen derecho a recibir un bono anual especial en efectivo, que se utilizará para la compra de acciones de FEMSA (en el caso de empleados de FEMSA) o de FEMSA y Coca-Cola FEMSA (en el caso de empleados de Coca-Cola FEMSA) según sea el caso. Bajo este plan, también es posible proporcionar opciones de compra de acciones de FEMSA o Coca-Cola FEMSA a empleados; sin embargo, desde el principio del plan, únicamente se han concedido acciones.

Conforme a este plan, cada año, nuestro Director General, con la ayuda del Comité de Prácticas Societarias y Nominaciones, conjuntamente con el director general de la respectiva sub-tenedora, determina los empleados elegibles para participar en el plan. Es entonces cuando se crea una fórmula adicional para cada empleado elegido utilizando el plan VEA, que determina el número de acciones a recibir por cada empleado. Los términos y condiciones del acuerdo del pago con base en acciones, se conviene con el empleado elegido, para que éste pueda comenzar a recibir el pago con base a acciones. Las acciones se conceden proporcionalmente en un período de 3 años. Contabilizamos el plan de bonos por el pago con base en acciones como una operación de pago con base en acciones liquidadas con capital, ya que finalmente liquidaremos nuestras obligaciones con nuestros empleados emitiendo nuestras propias acciones o aquellas de nuestra subsidiaria Coca-Cola FEMSA.

El bono se determina con base en el nivel de responsabilidad de cada empleado elegido con base en el VEA generado por la unidad de negocio correspondiente en donde el empleado trabaja. Esta fórmula considera el nivel de responsabilidad dentro de la organización, la evaluación y compensación competitiva del empleado en el mercado. El bono se concede al empleado elegible anualmente después de retener los impuestos aplicables.

Las acciones son administradas por un fideicomiso para el beneficio de los empleados elegibles (el “Fideicomiso”) Creamos este Fideicomiso con el objetivo de administrar la compra de las acciones de FEMSA y Coca-Cola FEMSA, para que estas acciones puedan ser asignadas a los empleados elegidos para participar en el Plan de Incentivos de Acciones VEA. Los objetivos del Fideicomiso son adquirir las acciones de FEMSA o acciones de Coca-Cola FEMSA y manejar las acciones concedidas a los empleados individuales con base en instrucciones establecidas por el Comité Técnico. Una vez que las acciones sean adquiridas siguiendo las instrucciones del Comité Técnico, el Fideicomiso asigna a cada participante sus derechos respectivos. Como el

fideicomiso es controlado y por tanto consolidado por FEMSA, las acciones compradas en el mercado y conservadas dentro del Fideicomiso se presentan como acciones en tesorería (ya que se relaciona con las acciones de FEMSA) o como una reducción de la participación no controladora (ya que se relaciona con las acciones de Coca-Cola FEMSA). Si un empleado sale antes de su adquisición de acciones, perdería los derechos a tales acciones, las cuales permanecerían en el Fideicomiso y podrían ser reasignadas a otro empleado elegible que nosotros determinemos. El plan de incentivos se expresa en meses de salario y el monto final pagadero se calcula con base en un porcentaje de cumplimiento con las metas establecidas cada año.

Todas las acciones que se encuentran en el Fideicomiso se consideran en circulación para efectos de ganancias diluidas por acción y los dividendos sobre acciones que se conservan en los fideicomisos se cargan a utilidades retenidas.

Al 31 de marzo de 2025, el fideicomiso que administra el Plan de Incentivos de Acciones VEA, tenía un total de 6,966,343 Unidades BD de FEMSA y 1,880,765 Unidades BL de Coca-Cola FEMSA, cada una representando el 0.34% y 0.04% de la totalidad de las acciones circulantes de FEMSA y de Coca-Cola FEMSA, respectivamente.

Pólizas de Seguro

Mantenemos pólizas de seguro de vida para todos nuestros empleados. Estas pólizas reducen el riesgo de tener que pagar beneficios en la eventualidad de un accidente industrial, natural o muerte accidental dentro o fuera de las horas de trabajo, así como discapacidad total o permanente. Mantenemos una póliza de seguro para consejeros y funcionarios que ampara a todos los consejeros y ciertos funcionarios clave por responsabilidades incurridas en su capacidad de consejeros y funcionarios.

Acciones Propiedad de la Administración

Varios de nuestros consejeros son participantes del Fideicomiso de Voto. Cada uno de los participantes en el Fideicomiso de Voto se considera que tienen propiedad beneficiaria con voto compartido sobre las acciones depositadas en dicho fideicomiso. Al 11 de abril de 2025, el número de Acciones Serie B depositadas en el Fideicomiso de Voto fueron 6,922,134,985 que representan el 75.75% de las Acciones Serie B en circulación. Véase la “*Sección 4. Administración – Estatutos Sociales y Otros Convenios - Fideicomiso de Voto*”.

El cuadro a continuación muestra las Acciones Serie B, las Acciones Serie D-B y las Acciones Serie D-L al 11 de abril de 2025, que son propiedad o de las cuales son beneficiarios nuestros consejeros y consejeros suplentes que participan en el Fideicomiso de Voto, distintas de las acciones depositadas en el Fideicomiso de Voto:

Beneficiarios	Serie B		Serie D-B		Serie D-L	
	Acciones	Porcentaje de la clase	Acciones	Porcentaje de la clase	Acciones	Porcentaje de la clase
Eva María Garza Lagüera Gonda	2,832,490	0.03 %	5,470,960	0.13 %	5,470,960	0.13 %
José Antonio Fernández Garza Lagüera	42,682	0.00 %	85,364	0.00 %	85,364	0.00 %
Mariana Garza Lagüera Gonda	2,877,990	0.03 %	5,630,960	0.14 %	5,630,960	0.14 %
Bárbara Garza Lagüera Gonda	2,727,990	0.03 %	5,330,960	0.13 %	5,330,960	0.13 %
Paulina Garza Lagüera Gonda	2,727,990	0.03 %	5,330,960	0.13 %	5,330,960	0.13 %
Alejandro Baillères Gual	9,095,762	0.10 %	12,003,874	0.29 %	12,003,874	0.29 %
Alfonso Garza Garza	24,078,329	0.26 %	9,842,490	0.24 %	9,842,490	0.24 %
Juan Carlos Garza Garza	21,401,580	0.23 %	4,537,392	0.11 %	4,537,392	0.11 %
Maximino Michel González y Bertha Paula Michel González	17,362,545	0.19 %	34,725,090	0.85 %	34,725,090	0.85 %
Francisco José Calderón Rojas y Diego Eugenio Calderón Rojas ⁽¹⁾	8,389,104	0.09 %	16,583,458	0.40 %	16,583,458	0.40 %

⁽¹⁾ Acciones propiedad de varias entidades controladas por la familia.

La Compañía no tiene conocimiento, que ningún otro consejero o director sea propietario o beneficiario de más del 1% de cualquier clase de nuestras acciones.

Prácticas del Consejo de Administración

Nuestros estatutos sociales establecen que el Consejo de Administración se reunirá por lo menos una vez cada 3 meses después de la terminación de cada trimestre, para discutir nuestros resultados operativos y el progreso en el desarrollo de los objetivos estratégicos. Además, nuestro Consejo de Administración también puede celebrar reuniones extraordinarias. Véase “*Sección 4. Administración - Estatutos Sociales y Otros Convenios*”.

De acuerdo con nuestros estatutos sociales, los consejeros se desempeñan en su cargo por periodos de un año, sin embargo, continúan en su cargo aún después del término para el cual fueron nombrados hasta transcurrir 30 días calendario, según lo establecido en el artículo 24 de la LMV. Ninguno de nuestros consejeros o funcionarios de nuestras subsidiarias tiene contratos laborales que estipulen beneficios ante la terminación del empleo, salvo los planes de servicios médicos y planes de pensiones de retiro de nuestros ejecutivos sobre la misma base que nuestros empleados.

Nuestro Consejo de Administración es apoyado por comités, que son grupos de trabajo que analizan asuntos y ofrecen recomendaciones al Consejo de Administración con respecto a sus áreas respectivas de competencia. Los funcionarios ejecutivos interactúan periódicamente con estos comités para tratar asuntos administrativos. Cada comité tiene un secretario quien atiende reuniones, pero no es miembro del comité. Los siguientes son los 3 comités del Consejo de Administración, cuyos miembros fueron elegidos en nuestra AGO el 11 de abril de 2025:

- *Comité de Auditoría.* El Comité de Auditoría es responsable de (1) revisar nuestros reportes financieros trimestrales y anuales con base en requisitos contables, regulatorios, de control interno y de auditoría, aplicables a nosotros, así como revisar nuestras políticas y principios contables, (2) supervisar nuestro control interno sobre la información financiera y establecer políticas de control y mitigación de riesgos, así como supervisar la función de auditoría interna y garantizar su objetividad y competencia (3) recomendar la contratación y remuneración de nuestra empresa de auditoría externa, así como evaluar y supervisar su rendimiento e independencia, (4) revisar el plan de auditoría y sus resultados, así como cualquier observación o recomendación, (5) supervisar la función de auditoría interna y garantizar su objetividad y competencia, (6) supervisar los programas de cumplimiento, ética y denuncia de irregularidades, y garantizar que estén alineados con nuestro Código de Ética, y (7) identificar y darle seguimiento a contingencias y procedimientos legales. El Comité de Auditoría ha establecido procedimientos para recibir, conservar y resolver las quejas sobre la contabilidad, asuntos de control interno y auditoría, incluyendo la presentación de quejas confidenciales o anónimas de los empleados respecto de prácticas contables o de auditoría dudosas. De acuerdo con la LMV, el presidente del Comité de Auditoría es elegido por la AGO. El presidente del Comité presenta un informe trimestral y anual al Consejo de Administración correspondiente a las actividades realizadas por el Comité a lo largo del ejercicio fiscal correspondiente y el informe anual es presentado a la AGO para su aprobación. Los miembros del Comité son: Víctor Alberto Tiburcio Celorio (Presidente y Experto Financiero), Olga González Aponte y Francisco Zambrano Rodríguez. Cada miembro del Comité de Auditoría es un consejero independiente, de conformidad con la LMV, la Ley de Valores de Estados Unidos (*U.S. Securities Act of 1933*) y las disposiciones aplicables en NYSE.
- *Comité de Operación y Estrategia.* Las responsabilidades del Comité de Operación y Estrategia incluyen hacer recomendaciones al Consejo de Administración respecto a: (1) los planes operativos anuales y proyectos estratégicos de las unidades de negocio de FEMSA, (2) a nuestro Consejo de Administración en los planes anuales de operación y proyectos estratégicos para nuestras unidades de negocio, así como sus alternativas de crecimiento y planes a largo plazo, y supervisar las iniciativas transformacionales, (3) evaluar nuestras políticas de inversión, gestión de riesgos y financiamiento, (4) revisar y, en su caso recomendar al Consejo de Administración la política de dividendos, para su posterior aprobación por los accionistas en nuestra AGO y (5) apoyo en la revisión de proyectos estratégicos explícitamente solicitados por nuestro Consejo de Administración. Los integrantes actuales del Comité de Operación y Estrategia son: José Antonio Fernández Carbajal (Presidente), Francisco Javier Fernández Carbajal, Javier Gerardo Astaburuaga Sanjines, José Antonio Fernández Garza Lagüera, Michael Larson, Enrique F. Senior Hernández, Ricardo E. Saldívar Escajadillo, Michael Kahn, Daniel Alegre, Gibu Thomas y Elane Stock.
- *Comité de Prácticas Societarias y Nominaciones.* El Comité de Prácticas Societarias y Nominaciones es responsable de: (1) revisar y aprobar el esquema de compensación para el Director General y nuestro equipo directivo, (2) realizar búsquedas, evaluaciones y nominaciones de accionistas Serie D y directores independientes con las cualificaciones apropiadas y experiencia para respaldar las decisiones corporativas, (3) proponer al Consejo de Administración y a los accionistas Serie D, nuevos consejeros independientes, informando de sus cualificaciones y experiencia, facilitando a los a los accionistas con un resumen del proceso de elección, (4) apoyar a nuestro Consejo de Administración en los procesos de sucesión del Director General y de nuestro equipo directivo, y proporcionar al Consejo de Administración una opinión sobre su selección, y (5) revisar y aprobar las políticas internas en relación con el uso de activos y transacciones con partes relacionadas. El Comité puede convocar una asamblea de accionistas, así como incluir temas en la agenda de la asamblea que sean considerados necesarios, aprobar políticas respecto al uso de los activos de la Compañía o transacciones con partes relacionadas, aprobar el esquema de compensación para el Director General y ejecutivos clave, así como apoyar al Consejo de Administración en la elaboración de reportes de prácticas contables. De acuerdo con la LMV, el presidente del Comité de Prácticas Societarias y Nominaciones es elegido por la AGO. El presidente del Comité de Prácticas Societarias y Nominaciones presenta un informe trimestral y anual al Consejo de Administración correspondiente a las actividades realizadas por el Comité a lo largo del ejercicio fiscal correspondiente y el informe anual es presentado a la AGO para su aprobación. Los miembros del Comité de Prácticas Societarias y Nominaciones son: Ricardo E. Saldívar Escajadillo (Presidente), Gibu Thomas, Jaime A. El Koury y Ricardo Guajardo Touché. Cada miembro del Comité de Prácticas Societarias y Nominaciones es un consejero independiente.

El Consejo de Administración de FEMSA está conformado por 15 consejeros propietarios correspondientes a las Series B y D, de los cuales un 60% son hombres y 40% son mujeres. Para el caso de los directivos relevantes, cerramos el año 2024 con un 18% de representatividad femenina entre los reportes directos al Director General de FEMSA. En cuanto a nuestra estrategia de equidad de género, nuestro objetivo corporativo es aumentar la representación femenina en los puestos ejecutivos en 20 puntos porcentuales (o alcanzar 40%) para 2030. A finales de diciembre de 2024, el porcentaje alcanzado era del 33%, esto es, 13 puntos porcentuales en tan

sólo cuatro años desde que se estableció la línea base, con lo cual cumplimos anticipadamente nuestro objetivo interno. Además del enfoque de la meta pública en puestos ejecutivos, cuidamos la representatividad de mujeres en todos los niveles de la organización, teniendo 45% de mujeres en la totalidad de colaboradores FEMSA al cierre del año 2024.

En FEMSA reconocemos la diversidad como una fortaleza dentro de nuestros equipos de trabajo por lo que fomentamos un entorno laboral inclusivo, en el cual exista acceso equitativo a oportunidades de desarrollo y espacio para que los colaboradores aporten valor desde sus características. Nuestro Código de Ética prevé la inclusión, diversidad y no discriminación que debe observarse por todos nuestros colaboradores y consejeros. Además, nuestros lineamientos internos señalan la normativa para mantener condiciones laborales libres de discriminación por género o por cualquier otro motivo. El Código de Ética es aprobado por el Consejo de Administración y nuestras políticas corporativas son aprobadas por la Dirección General de FEMSA. El área de Auditoría Interna de la Compañía es la encargada de vigilar el cumplimiento de nuestros lineamientos internos.

Reconocemos y celebramos la singularidad de cada una de las personas, independientemente de su género, religión, nacionalidad, orientación sexual, condición física o edad. Nuestro modelo de Justicia, Equidad, Diversidad e Inclusión (JEDI) ha estado vigente desde 2018, y a partir de 2021 se enfatizó en la equidad, y, en 2023, hubo un enfoque mayor en la justicia, para subrayar la importancia de ofrecer un entorno organizacional justo en el que se eliminen las barreras para alcanzar el éxito. Este modelo contempla diferentes prioridades y acciones afirmativas para la mejora continua, como la revisión de los sistemas, políticas y procedimientos existentes, a fin de desbloquear oportunidades y crear un entorno en el que todo el mundo se sienta bienvenido.

Principales Accionistas

El siguiente cuadro identifica a cada propietario de más del 5% de cualquier clase de nuestras acciones a la fecha de la AGO celebrada el 11 de abril de 2025. A excepción de lo que se describe a continuación, no tenemos conocimiento de que ningún titular posea más del 5% de cualquier clase de nuestras acciones. En virtud de nuestros estatutos sociales, solamente las acciones Serie B tienen derecho de voto pleno.

Titularidad del Capital Accionario al 11 de abril de 2025

	Acciones Serie B		Acciones Serie D-B		Acciones Serie D-L		Total de Capital Social FEMSA
	Cantidad de Acciones en Propiedad	Porcentaje de la Clase	Cantidad de Acciones en Propiedad	Porcentaje de la Clase	Cantidad de Acciones en Propiedad	Porcentaje de la Clase	
Accionista							
Comité Técnico y Participantes del Fideicomiso de Voto ⁽¹⁾	6,922,134,985	75.75 %					39.90 %
William H. Gates III ⁽²⁾	278,873,500	3.04 %	557,746,980	13.60 %	557,746,980	13.60 %	8.04 %

(1) Como consecuencia de los procedimientos internos del comité técnico, los siguientes participantes del fideicomiso de voto se consideran como beneficiarios con derecho de voto compartido con respecto a las acciones depositadas en el fideicomiso de voto:

Banco Invex, S.A., como fiduciario bajo el fideicomiso número 3763 (controlado por la familia Garza Lagüera Gonda), Max Brittingham, Maia Brittingham, Bárbara Braniff Garza Lagüera, Eugenia Braniff Garza Lagüera, Lorenza Braniff Garza Lagüera, Paula Treviño Garza Lagüera, Inés Treviño Garza Lagüera, Eugenio Fernández Garza Lagüera, Daniela Fernández Garza Lagüera, Eva María Fernández Garza Lagüera, José Antonio Fernández Garza Lagüera, Alepage, S.A. (controlado por la familia Garza Garza), BBVA Bancomer Servicios, S.A. como fiduciario bajo el fideicomiso número F/411245 (controlado por la familia Garza Garza), Alfonso Garza Garza, Juan Pablo Garza García, Alfonso Garza García, María José Garza García, Eugenia María Garza García, Patricio Garza Garza, Viviana Garza Zambrano, Patricio Garza Zambrano, Marigel Garza Zambrano, Ana Isabel Garza Zambrano, Juan Carlos Garza Garza, José Miguel Garza Celada, Gabriel Eugenio Garza Celada, Ana Cristina Garza Celada, Juan Carlos Garza Celada, Eduardo Garza Garza, Eduardo Garza Páez, Balbina Consuelo Garza Páez, Eugenio Andrés Garza Páez, Eugenio Garza Garza, Camila Garza Garza, Ana Sofía Garza Garza, Celina Garza Garza, Marcela Garza Garza, Carolina Garza Garza, María Teresa Gual y Aspe, Alejandro Baillères Gual, Raúl Baillères Gual, Xavier Baillères Gual, Juan Pablo Baillères Gual, María Teresa Baillères Gual, Corbal, S.A. de C.V. (controlado por la familia Baillères), BBVA Bancomer Servicios, S.A., como fiduciario bajo el fideicomiso número F/29490-0 (controlado por la familia Baillères), Max David Michel, Juan María Pedro David Michel, Monique Berthe Michele Madeleine David Michel, Magdalena María Guichard Michel, Rene Cristobal Guichard Michel, Juan Bautista Guichard Michel, Miguel Graciano José Guichard Michel, Graciano Mario Juan Guichard Michel, Banco Invex, S.A., como fiduciario bajo el fideicomiso número F/4165 (controlado por la familia Michel González). Franca Servicios, S.A. de C.V. (controlado por la familia Calderón Rojas), and BBVA Bancomer Servicios, S.A. como fiduciario bajo el fideicomiso número F/29013-0 (controlado por la familia Calderón Rojas).

(2) Se incluye el total de acciones que son propiedad de Cascade Investments, LLC, sobre la cual William H. Gates III tiene voto pleno y poder de disposición.

Al 11 de abril de 2025, había 42 tenedores de ADSs registrados en los EE.UU., los cuales representaban aproximadamente 49.88% de nuestras Unidades B-D en circulación. Dado que una cantidad sustancial de ADSs es mantenida a nombre de las personas asignadas por los beneficiarios, incluyendo la persona nombrada por The Depository Trust Corporation, la cantidad de beneficiarios de ADSs es sustancialmente mayor a la cantidad de tenedores registrados de estos valores.

Respecto de los accionistas de FEMSA, los participantes del Fideicomiso de Voto según se detalla a en la “**Sección 4. Administración - Estatutos Sociales y Otros Convenios – Fideicomiso de Voto**” de esta sección, en virtud de su tenencia de la mayoría de las Acciones Serie B del capital social de la Compañía, como grupo de personas, ejercen control en FEMSA.

D. Estatutos Sociales y otros Convenios

Estatutos Sociales

A continuación, se incluye un resumen de ciertas disposiciones relevantes contenidos en nuestros estatutos sociales y en las leyes mexicanas aplicables. La última reforma a nuestros estatutos sociales se realizó el 31 de marzo de 2023. Para una descripción de las disposiciones de nuestros estatutos sociales en relación con nuestro Consejo de Administración y directores ejecutivos, véase **“Sección 4. Administración - Administradores y Accionistas – Prácticas del Consejo de Administración”**.

Constitución y Registro

Somos una sociedad anónima bursátil de capital variable, cuyas acciones cotizan en bolsa, constituida en México de acuerdo con la LGSM y con la LMV. La Compañía fue constituida en 1936, como sociedad anónima bajo la denominación, Valores Industriales, S.A., actualmente nuestra denominación social es, Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. La Compañía está inscrita en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio de Monterrey, Nuevo León.

Derechos de Voto y Ciertos Derechos de las Minorías

Cada Acción Serie B otorga a su tenedor un voto en cualquier asamblea general de accionistas de FEMSA, ya sea ordinaria o extraordinaria. Nuestros estatutos sociales establecen que el Consejo de Administración debe estar compuesto como máximo por 21 miembros, de los cuales por lo menos el 25% deben ser independientes. Los tenedores de las Acciones Serie B tienen derecho a elegir por lo menos 9 miembros del Consejo de Administración de la Compañía. Los tenedores de las Acciones de la Serie D tienen derecho a elegir 5 miembros de nuestro Consejo de Administración. Nuestros estatutos sociales también contemplan que en caso de que ocurra una conversión de las Acciones de la Serie D-L a Acciones Serie L de conformidad con el voto de nuestros accionistas de las Series D-B y D-L en asambleas especiales y extraordinarias de accionistas, los tenedores de las Acciones Serie D-L (quienes se convertirían en tenedores de la nueva emisión de Acciones Serie L) tendrán derecho a elegir 2 miembros del Consejo de Administración. Ninguna de las acciones de la Compañía tiene derechos de votos acumulativos, lo cual es un derecho no regulado bajo la ley mexicana.

De conformidad con nuestros estatutos sociales, los tenedores de las Acciones de la Serie D tienen derecho a asistir y votar en las asambleas extraordinarias de accionistas para resolver cualquiera de los siguientes asuntos: (1) transformación de la naturaleza societaria de la Compañía, distinta a la transformación de sociedad anónima de capital variable a sociedad anónima y viceversa; (2) fusión con otra sociedad, si la Compañía es la entidad fusionada, y fusiones con otras sociedades en carácter de fusionante, si el objeto social de la sociedad fusionada es diferente al de FEMSA o sus Subsidiarias; (3) cambio de nacionalidad; (4) disolución y liquidación y (5) la cancelación de la inscripción de las Acciones de las Series D o L en la Bolsa Mexicana de Valores o en cualquier otro mercado de valores extranjero en el cual se encuentren inscritas, excepto en el caso de conversión de estas acciones de conformidad con nuestros estatutos sociales.

Los tenedores de las Acciones Serie D también tienen derecho de voto sobre cuestiones para las cuales estén expresamente autorizados para votar de acuerdo con la LMV y en las asambleas extraordinarias convocadas para tratar los siguientes temas:

- Aprobación de la conversión de la totalidad de las Acciones Serie D-B y Acciones Serie D-L en circulación a Acciones Serie B con plenos derechos de voto y Acciones Serie L con derechos de voto limitado, respectivamente.
- Acordar la desvinculación de las acciones que se encuentren en unidades vinculadas.

Esta conversión y/o desvinculación de las acciones será efectiva a los dos años contados a partir de la fecha en la que los accionistas hayan pactado dicha conversión y/o desvinculación.

De conformidad con la ley mexicana, los tenedores de acciones de cualquier serie tienen derecho a votar como clase en una asamblea especial regida por las mismas reglas que se aplican a las asambleas extraordinarias de accionistas sobre cualquier asunto que afecte los derechos de los tenedores de acciones de dicha serie. No existen procedimientos para determinar si el asunto en particular propuesto requiere del voto por clase, y la ley mexicana no dispone de lineamientos al respecto, que se puedan aplicar para tomar dicha determinación.

La LMV, la LGSM y nuestros estatutos sociales contienen ciertas disposiciones para proteger los derechos de los accionistas minoritarios. Estas disposiciones permiten que:

- tenedores de por lo menos 10% del capital social en circulación con derecho de voto, incluyendo derechos de voto limitado o restringido, para solicitar al Presidente del Consejo de Administración o del comité de auditoría y del comité de prácticas societarias, convoquen a una asamblea de accionistas;
- tenedores de por lo menos 5% del capital social en circulación, incluyendo derechos de voto limitado o restringido, pueden iniciar una acción de responsabilidad en contra de nuestros consejeros, el secretario del Consejo de Administración o ciertos ejecutivos clave (en nuestra representación, para nuestro beneficio, y no a beneficio de los accionistas ejerciendo la acción);
- tenedores de por lo menos 10% del capital social en circulación con derecho de voto, incluyendo voto limitado o restringido, tengan derecho de solicitar sean postergados los acuerdos sobre asuntos llevados a la asamblea de accionistas, en los cuales dichos tenedores no se consideren suficientemente informados;

- tenedores del 20% del capital social en circulación pueden oponerse a cualquier resolución adoptada en una asamblea de accionistas en la cual tengan derecho de voto, incluyendo voto limitado o restringido, y presentar una solicitud al tribunal competente, para suspender temporalmente la resolución, siempre y cuando dicha solicitud se presente dentro de los quince días siguientes a la terminación de la asamblea en la cual dicha resolución fue adoptada, siempre y cuando (1) la resolución en disputa sea contraria a la legislación mexicana o a nuestros estatutos sociales, (2) los accionistas reclamantes no hayan asistido a la asamblea, ni hayan votado a favor de la resolución en cuestión, y (3) los accionistas reclamantes tendrán que presentar fianza para garantizar el pago de daños y perjuicios que la Compañía pueda incurrir como resultado de la suspensión de la resolución en el caso de que el tribunal determine en contra de los accionistas reclamantes; y
- tenedores de por lo menos 10% de nuestro capital social en circulación con derecho a voto, incluyendo voto limitado o restringido, puedan designar a un miembro del Consejo de Administración y a su respectivo suplente.

Asambleas de Accionistas

Las AGO pueden ser ordinarias o extraordinarias. Las asambleas extraordinarias son aquellas que se convocan para considerar ciertos asuntos especificados en el Artículo 182 y 228 BIS de la LGSM, en los Artículos 53 y 108 fracción (ii) de la LMV y en nuestros estatutos sociales. Estos asuntos incluyen: reformas a nuestros estatutos sociales, liquidación, disolución, fusión, escisión y transformación de una naturaleza societaria a otra, emisión de acciones con derechos preferentes y aumentos y reducciones de la parte fija del capital social. Adicionalmente, nuestros estatutos sociales determinan que se requiere de una asamblea general extraordinaria de accionistas para considerar la cancelación de la inscripción de las acciones en el RNV o en cualquier otro mercado de valores extranjero en donde nuestras acciones puedan estar inscritas, la amortización de utilidades repartibles en capital social y un incremento en nuestro capital social de acuerdo con las disposiciones de la LMV. Las asambleas ordinarias son las asambleas generales convocadas para tratar todos los demás asuntos, incluyendo aumentos o disminuciones del capital social en parte variable. Al menos una vez al año dentro de los primeros 4 meses a partir del fin del ejercicio fiscal anterior, debe llevarse a cabo una asamblea ordinaria. Los tenedores de Unidades BD o Unidades B tienen el derecho de asistir a todas las asambleas de accionistas de las Acciones Serie B y las Acciones Serie D y a votar sobre cuestiones que están sujetas a los votos de los accionistas de las acciones subyacentes.

El quórum para una asamblea ordinaria en primera convocatoria es de más del 50% de las Acciones Serie B, y la mayoría de las Acciones Serie B representadas en la asamblea pueden tomar una resolución válidamente. Si no se logra el quórum, una segunda o subsecuente asamblea puede ser convocada y llevada a cabo por cualquier número de Acciones Serie B presentes, en la cual la mayoría de las Acciones Serie B presentes pueden tomar resoluciones válidamente.

El quórum para una asamblea extraordinaria es de por lo menos el 75% de las acciones en circulación con derecho a votar en la asamblea y la mayoría de las acciones en circulación con derecho a voto pueden tomar resoluciones. Si no se logra el quórum, puede convocarse a una segunda asamblea, en la cual el quórum será la mayoría del capital accionario en circulación con derecho a voto, y los tenedores con la mayoría de las acciones en circulación con derecho a voto pueden tomar resoluciones válidamente.

Las asambleas de accionistas pueden ser convocadas por el Consejo de Administración, el comité de auditoría o el comité de prácticas societarias; y en determinadas circunstancias, por un tribunal mexicano. Adicionalmente, los tenedores de por lo menos 10% del capital social pueden solicitar al presidente del Consejo de Administración o al presidente del comité de auditoría o del comité de prácticas societarias que se convoque una asamblea de accionistas. La convocatoria se debe publicar en el sistema electrónico de la Secretaría de Economía y en el Periódico Oficial del Estado de Nuevo León o en un periódico de mayor distribución en Monterrey, Nuevo León, México, la convocatoria a la asamblea y el orden del día correspondiente, al menos 15 días antes de la fecha de la asamblea. La convocatoria deberá establecer el lugar, fecha y hora de la asamblea y los asuntos a tratarse en la misma, y deberá estar firmada por la persona que la haya convocado. Las asambleas de accionistas se considerarán como válidamente reunidas sin que se haya convocado a la misma, sólo en el caso en que se encuentre presente el quórum requerido del cual se divide nuestro capital social. Toda la información relevante relacionada con las asambleas de accionistas se pondrá a disposición de los mismos a partir de la fecha de publicación de la convocatoria de dicha asamblea de accionistas. Con el objeto de asistir a una asamblea, los accionistas deberán depositar sus acciones en la secretaría de FEMSA, el Indeval o en una institución de depósito de valores, previo a la asamblea, según se indica en la convocatoria respectiva. Si un accionista tiene derecho a asistir a una asamblea, puede estar representado por un representante legal.

Además de las disposiciones de la LGSM, se deberá convocar una asamblea general ordinaria de accionistas para aprobar cualquier transacción que, en un ejercicio fiscal, represente 20% o más de los activos consolidados de la compañía al trimestre inmediato anterior, independientemente de que la transacción sea realizada en una o varias operaciones, en la medida en que, según la naturaleza de estas transacciones, se puede considerar la misma. Todos los accionistas tendrán derecho de voto en dicha asamblea general ordinaria de accionistas, incluyendo aquellos con derechos de voto limitado o restringido.

Derechos a Dividendos

En la AGO que se celebre anualmente, el Consejo de Administración presentará los estados financieros de la Compañía para el año fiscal anterior, junto con un informe al respecto preparado por el Consejo de Administración. Una vez que los tenedores de las Acciones Serie B hayan aprobado los estados financieros, determinarán la asignación de las utilidades netas del año precedente. La ley mexicana requiere la separación de al menos 5% de utilidad neta para una reserva legal, la cual ya no estará disponible para su distribución sino hasta que la cantidad retenida en dicha reserva sea equivalente a 20% de nuestro capital. De allí en adelante, los tenedores de Acciones Serie B pueden determinar y asignar un cierto porcentaje de utilidades netas a cualquier reserva general o especial, incluida una reserva para programas de recompra de acciones de nuestra Compañía. El resto de las utilidades netas está

disponible para su distribución en forma de dividendos a los accionistas. Los dividendos sólo serán pagados si las utilidades netas son suficientes para cubrir pérdidas de ejercicios anteriores.

Nuestros estatutos sociales establecen que los dividendos se distribuirán entre las acciones en circulación que estén pagadas en su totalidad al momento que un dividendo sea declarado, de tal manera que cada Acción Serie D-B y Serie D-L recibirá un 125% del dividendo distribuido respecto de cada Acción Serie B. Los accionistas de Acciones Serie D-B y Serie D-L tendrán derecho a la prima por dividendo en relación con todos los dividendos distribuidos por la Compañía.

Variación de Capital

El capital social en circulación de la Compañía consiste en una porción variable y una porción fija. La porción fija del capital social puede ser aumentada o disminuida únicamente por reforma de los estatutos sociales adoptada por una asamblea general extraordinaria de accionistas. La porción variable del capital social de la Compañía puede ser aumentada o reducida por resolución de una AGO. Los aumentos y reducciones de capital deben registrarse en el libro de variaciones de capital y en el libro de registro de acciones de la Compañía, según corresponda.

Un aumento de capital puede realizarse por emisión de nuevas acciones que pueden ser pagadas en efectivo o en especie, o por capitalización de deuda o por ciertas partidas del capital contable. Las acciones que se encuentran depositadas en la tesorería de la Compañía podrán sólo ser vendidas en una oferta pública.

Todo aumento o disminución de capital social de la Compañía o cualquier amortización o recompra de acciones estará sujeto a las siguientes limitaciones: (1) las Acciones Serie B siempre representarán al menos 51% del capital social en circulación, y las Acciones de las Series D-L y L nunca podrán representar más de 25% del capital social en circulación; y (2) las Acciones de las Series D-B, D-L y L no deben exceder en su totalidad 49% de nuestro capital social.

Derechos de Preferencia

De conformidad con la legislación mexicana, excepto en limitadas circunstancias, las cuales se describen en el siguiente párrafo, en caso de un aumento de capital, el tenedor de acciones existentes de una serie determinada generalmente tiene un derecho de preferencia de suscribir acciones de la misma serie en cantidad suficiente para mantener su tenencia actual de esa serie. Los derechos de preferencia deben ejercerse dentro del término establecido por los accionistas en la asamblea en la que se declare dicho aumento de capital, y dicho término no puede ser inferior a los quince (15) días contados a partir de la publicación del aviso de aumento de capital en el Periódico Oficial del Estado de Nuevo León. Como resultado de las leyes de valores aplicables de los EE.UU., los tenedores de ADSs podrán ser restringidos en su posibilidad de participar en el ejercicio de sus derechos de preferencia bajo los términos del convenio de depósito de los ADSs. Las acciones designadas para ser emitidas de conformidad con derechos de preferencia, con relación de aquellos derechos de preferencia no ejercidos, podrán ser vendidas por nosotros a terceros en los mismos términos y condiciones previamente aprobadas por los accionistas o el consejo de administración. Bajo la legislación mexicana, los derechos de preferencia no podrán ser renunciados por anticipado o cedidos, o estar representados por un instrumento negociable por separado de las correspondientes acciones.

Nuestros estatutos sociales establecen que los accionistas no tendrán derecho preferente a suscribir acciones en caso de un incremento en el capital social o colocación de acciones en tesorería en cualquiera de los siguientes supuestos: (1) una fusión de la Compañía, (2) conversión de obligaciones emitidas en los términos de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, (3) una oferta pública hecha en los términos previstos en los artículos 53, 56 y demás disposiciones de la LMV y (4) aumento del capital mediante el pago en especie de las acciones que se emitan, o mediante la cancelación de pasivos a cargo de la Compañía.

Limitaciones sobre la Tenencia de Acciones

La Ley de Inversión Extranjera y su reglamento regulan la titularidad de acciones de empresas mexicanas por parte de residentes extranjeros. La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras está a cargo de la aplicación de la Ley de Inversión Extranjera y su reglamento.

Como regla general, la Ley de Inversión Extranjera permite las tenencias extranjeras de hasta el 100% del capital social de compañías mexicanas, excepto de aquellas que se ocupan de ciertas industrias restringidas. La Ley de Inversión Extranjera y su reglamento requieren que los accionistas mexicanos retengan el poder de determinar el control administrativo y la dirección de las corporaciones en industrias en las cuales se aplican restricciones especiales a las tenencias extranjeras. La inversión extranjera en las acciones de la Compañía no está limitada bajo la Ley de Inversión Extranjera ni su reglamento.

Administración de la Compañía

La administración de la Compañía le corresponde al Consejo de Administración y al Director General, quien está obligado a seguir las estrategias, políticas y lineamientos aprobados por el Consejo de Administración y las facultades, obligaciones y deberes expresamente autorizados por la LMV.

Al menos el 25% de los miembros del Consejo de Administración deberá ser independiente. La independencia de los miembros del Consejo de Administración se determina en la AGO, sujeta a la objeción de la CNBV de dicha determinación. De conformidad con la LMV, para el cumplimiento de sus responsabilidades, el Consejo de Administración será apoyado por un comité

de prácticas societarias y un comité de auditoría. El comité de prácticas societarias y el comité de auditoría están compuestos únicamente por consejeros independientes. Cada comité está compuesto por al menos 3 consejeros nombrados por los accionistas o por el Consejo de Administración. Los presidentes de dichos consejos son nombrados (tomando en cuenta su experiencia, capacidad y prestigio profesional) y removidos exclusivamente por una votación en una asamblea de accionistas.

Vigilancia

La vigilancia de la Compañía está encomendada al Consejo de Administración, el cual será apoyado en la realización de estas funciones por el Comité de Prácticas Societarias y Nominaciones, el Comité de Auditoría y nuestro auditor externo.

El auditor externo puede ser invitado a las reuniones del Consejo de Administración como observador, con derecho a participar, pero sin derecho a voto.

Facultades del Consejo de Administración

El Consejo de Administración es el representante legal de la Compañía, y está facultado para tomar cualquier acción relacionada con sus operaciones que no haya sido expresamente reservada a la asamblea de accionistas. De acuerdo con la LMV, el Consejo de Administración deberá aprobar, observando en todo momento sus deberes de diligencia y lealtad, entre otros asuntos:

- cualquier transacción con partes relacionadas que se consideren fuera del curso ordinario de los negocios;
- transferencias o adquisiciones de activos significativos;
- garantías significativas;
- políticas internas; y
- otras transacciones significativas.

Las sesiones del Consejo de Administración serán válidamente instaladas con la presencia de la mayoría de sus miembros. Las resoluciones presentadas en estas sesiones podrán ser válidamente adoptadas si son aprobadas por una mayoría de consejeros presentes en la reunión. Si es requerido, el presidente del Consejo de Administración podrá ejercer voto de calidad en caso de empates.

Amortización

La Compañía puede amortizar parte de sus acciones para su cancelación con utilidades distribuidas, conforme a una resolución de una asamblea general de accionistas. Únicamente las acciones suscritas y totalmente pagadas pueden ser amortizadas. Las acciones que habrán de ser amortizadas deben ser adquiridas en la BMV, de acuerdo con LGSM y la LMV. Las acciones no podrán ser amortizadas si, como consecuencia de tal amortización, las Acciones de las Series D y L, en conjunto, exceden los porcentajes permitidos por nuestros estatutos sociales o si tal amortización redujere nuestro capital fijo por debajo del mínimo.

Recompra de Acciones

De conformidad con nuestros estatutos sociales, y sujeto a las disposiciones de la LMV y reglamentos emitidos por la CNBV, podemos recomprar nuestras acciones en cualquier momento al precio del mercado vigente en ese momento. El presupuesto máximo disponible para recompra de nuestras acciones debe ser aprobado en la asamblea general de accionistas y no puede exceder de las utilidades retenidas. Los derechos económicos y de voto correspondientes a dichas acciones recompradas no pueden ejercerse mientras que nuestra Compañía sea propietaria de las acciones.

De acuerdo con la LMV, nuestras subsidiarias no pueden adquirir, directa o indirectamente, acciones de nuestro capital social o cualquier valor que represente tales acciones.

Pérdida de Derechos

Por requerimiento de la legislación mexicana, nuestros estatutos sociales disponen que los accionistas extranjeros de la Compañía tenedores de Unidades UBD y Unidades UB (1) serán considerados mexicanos respecto a dichas acciones que adquieren o estén en su poder, y (2) no pueden invocar la protección de sus propios gobiernos en relación con la inversión representada por aquellas acciones. La falta de cumplimiento de los estatutos sociales puede dar lugar a una penalidad de pérdida de dicha participación en el capital del accionista a favor del Estado Mexicano. Alejandro Gil Ortiz, Director Jurídico de la Compañía, opina que, de acuerdo con esta disposición, se considera que un accionista extranjero (incluyendo a un tenedor extranjero de ADSs) ha convenido en no invocar la protección de su propio gobierno y a no interponer ningún recurso diplomático en contra del Estado Mexicano por lo que respecta a sus derechos como accionista, pero no se le considerará haber renunciado a sus otros derechos que pueda tener, incluyendo cualquier derecho de acuerdo con la Ley de la Bolsa de Valores de 1934 de EE.UU., respecto a su inversión en nuestra Compañía. Si un extranjero invoca la protección de su gobierno en violación de este compromiso perderá los derechos sobre sus acciones a favor de la Nación Mexicana.

Duración

Los estatutos sociales establecen que la duración de la Compañía es de 99 años, a partir del 30 de mayo de 1936, salvo que sea prorrogada mediante resolución de la asamblea general extraordinaria de accionistas.

Derechos de Separación

En el caso que los accionistas aprueben un cambio del objeto social, cambio en la nacionalidad de la Compañía o transformación de una naturaleza societaria a otra, cualquier accionista con derecho a voto que hubiere votado en contra de dicha resolución, puede retirarse de la Compañía y amortizar sus acciones en los términos de la LGSM (con base en el valor en libro específico en nuestro último balance aprobado por nuestros accionistas), siempre que el accionista haga valer sus derechos dentro de los quince (15) días de finalizada la asamblea en la cual se aprobó el cambio. De acuerdo con la legislación mexicana, el monto que un accionista que efectúa un retiro tiene derecho a recibir, corresponde al equivalente de su participación proporcional en el capital social de la Compañía de acuerdo con el último balance general de la Compañía, aprobado en una asamblea general ordinaria de accionistas.

Cancelación de registro de Acciones

En el caso de cancelación de registro de cualquiera de nuestras acciones ante el RNV, ya sea por orden de la CNBV o por solicitud nuestra con el previo consentimiento del 95% de los tenedores de nuestro capital social en circulación, nuestros estatutos sociales y la LMV requieren que hagamos una oferta pública para adquirir dichas acciones previo a la cancelación.

Liquidación

En el caso de que la Compañía sea disuelta, una asamblea general extraordinaria designará a uno o más liquidadores, los cuales deberán finiquitar los asuntos de la Compañía. Todas las acciones representativas del capital social de la Compañía plenamente pagadas y en circulación tendrán derecho a participar equitativamente en cualquier distribución al momento de la liquidación.

Acciones en Contra de Consejeros

Accionistas (incluyendo tenedores de las Acciones de las Series D-B y D-L) que en su totalidad representen no menos del 5% del capital social tienen derecho de iniciar acciones en contra de nuestros consejeros.

En el caso de acciones derivadas por algún incumplimiento en el deber de diligencia y el deber de lealtad, la responsabilidad será exclusivamente en favor de la Compañía. La LMV establece que la responsabilidad podrá recaer en los consejeros o el secretario del consejo de administración, así como funcionarios relevantes.

No obstante, la LMV estipula que los miembros del Consejo de Administración no incurrirán, conjunta o separadamente, en responsabilidad por daños y perjuicios causados a la Compañía, cuando sus actos sean hechos de buena fe, en cualquiera de los siguientes casos: (1) los consejeros cumplan con las normas estipuladas en la LMV y los estatutos sociales de la Compañía, (2) la toma de decisiones o el voto hayan sido realizado utilizando la información proveniente de los funcionarios relevantes, auditores externos, o expertos independientes, cuyas capacidades y credibilidad no generen duda razonable; (3) los efectos económicos negativos no pudieron ser previstos con base a la información disponible; y (4) exista un cumplimiento de las resoluciones emitidas por las asambleas de accionistas cuando dichas resoluciones cumplan la ley aplicable.

Deberes Fiduciarios—Deber de Diligencia

La LMV incluye en sus disposiciones que los consejeros deberán de actuar de buena fe y de acuerdo con nuestros mejores intereses y los mejores intereses de nuestras subsidiarias. Para poder cumplir con este deber el Consejo de Administración puede:

- solicitar información de nosotros o nuestras subsidiarias que sea razonablemente necesaria para cumplir con sus obligaciones;
- requerir a nuestros directivos o a ciertas otras personas, incluyendo auditores externos y expertos independientes, a participar en las juntas de consejo para reportarle o proporcionar información al Consejo de Administración;
- posponer sesiones del Consejo de Administración por hasta 3 días cuando un consejero no haya recibido notificación suficiente de la junta o en el caso de que el consejero no haya sido proveído con la información proporcionada a los demás consejeros; y
- requerir la discusión y votación de todo el Consejo de Administración con la presencia del secretario sobre algún tema en particular.

Nuestros consejeros pueden ser responsables por daños al incumplir con el deber de diligencia, si dicho incumplimiento causa daño económico a nosotros o a nuestras subsidiarias y el consejero (1) no asistió a la sesión de consejo o a las reuniones de los comités y como resultado de dicho incumplimiento, el Consejo de Administración no pudo tomar acción, al menos que dicha ausencia sea aprobada por la asamblea de accionistas, (2) falló en comunicar al Consejo de Administración o a los comités, información sustancial necesaria para que el Consejo de Administración pueda emitir una decisión, al menos que legalmente o contractualmente esté impedido de hacerlo por causas de confidencialidad, y (3) falló en cumplir con las obligaciones impuestas por la LMV o por nuestros estatutos sociales.

Deberes Fiduciarios—Deber de Lealtad

De acuerdo con la LMV, los consejeros y secretario del Consejo de Administración deben mantener la confidencialidad de cualquier información que no sea pública y sea de su conocimiento debido a su función. También, los consejeros deben abstenerse de participar, asistir y votar en reuniones donde existieran conflictos de intereses.

Se considerará que los consejeros y el secretario del Consejo de Administración han violado su deber de lealtad, y serán responsables por los daños, cuando obtengan un beneficio económico en virtud de su posición. Se considera que los consejeros han incumplido con su deber de lealtad si:

- votan en la reunión del Consejo de Administración o toman cualquier acción que involucre nuestros activos cuando existe un conflicto de interés;
- no revelan la existencia de un conflicto de interés durante la junta de consejo;
- forman parte de un arreglo en las votaciones para apoyar a un accionista en particular o a un grupo de accionistas en contra de otros accionistas;
- aprueban transacciones sin cumplir con los requerimientos estipulados en la LMV;
- utilizan propiedades de la Compañía en violación a políticas aprobadas por el Consejo de Administración;
- utilizan ilícitamente información relevante que no es pública y;
- usurpan una oportunidad corporativa en su beneficio propio o el de terceros, sin el consentimiento previo del Consejo de Administración.

Responsabilidad Limitada de Accionistas

La responsabilidad de los accionistas por las pérdidas de nuestra Compañía está limitada a sus aportaciones en la misma.

Otros Convenios

Fideicomiso de Voto

Los participantes del Fideicomiso de Voto, quienes son nuestros accionistas mayoritarios de voto, acordaron el 6 de mayo de 1998 depositar la mayoría de sus acciones (los “Activos del Fideicomiso”) de FEMSA en el Fideicomiso de Voto, y subsecuentemente formalizaron un convenio modificatorio de fecha 8 de agosto de 2005, sustituyeron al fiduciario y designaron a Banco Invex, S.A. como nuevo fiduciario del Fideicomiso de Voto, el cual fue renovado el 30 de agosto de 2019 (el “Fideicomiso de Voto”). El objeto principal del Fideicomiso de Voto es permitir que se voten los Activos del Fideicomiso como un bloque, de acuerdo con las instrucciones del comité técnico del Fideicomiso de Voto. Los participantes del Fideicomiso de Voto están divididos en 7 grupos dentro del Fideicomiso de Voto, y el comité técnico está compuesto por un representante de cada grupo de participantes. La cantidad de Unidades B depositadas por cada uno de los grupos del Fideicomiso de Voto (la participación proporcional de las acciones depositadas en el Fideicomiso de Voto de cada uno de dichos grupos) determina el número de votos que dicho grupo del Fideicomiso de Voto posee en el comité técnico. Gran parte de los asuntos se deciden por simple mayoría de los Activos del Fideicomiso.

Los participantes del Fideicomiso de Voto aceptaron ciertas restricciones a la transferencia de Activos del Fideicomiso. El Fideicomiso de Voto es irrevocable, por un término que finalizará el 31 de diciembre de 2030 (sujeto a renovaciones adicionales de 10 años), y durante dicho término, los participantes del Fideicomiso de Voto pueden transferir los Activos del Fideicomiso a sus cónyuges, familiares directos y, sujeto a ciertas condiciones, a compañías que pertenezcan en su totalidad a los participantes del Fideicomiso de Voto (“Cesionarios Permitidos”), siempre que en todos los casos el Cesionario Permitido acepte adherirse a los términos del Fideicomiso de Voto. En el caso que un participante del Fideicomiso de Voto desee vender parte de sus Activos del Fideicomiso a alguien que no sea un Cesionario Permitido, los otros participantes del Fideicomiso de Voto tendrán derecho de preferencia sobre los Activos del Fideicomiso que el participante del Fideicomiso de Voto desee vender. Si ninguno de los participantes del Fideicomiso de Voto opta por comprar los Activos del Fideicomiso al participante del Fideicomiso de Voto que los vende, el comité técnico tendrá el derecho de designar (previa aprobación de los miembros del comité técnico que representen el 75% de los Activos del Fideicomiso, excluidos aquellos Activos del Fideicomiso objeto de la venta) un comprador para dichos Activos del Fideicomiso. En el caso que ninguno de los participantes del Fideicomiso de Voto ni el comprador designado quiera adquirir Activos del Fideicomiso, el participante del Fideicomiso de Voto vendedor tendrá el derecho de vender los Activos del Fideicomiso a un tercero, bajo los mismos términos y condiciones ofrecidos a los participantes del Fideicomiso de Voto. A los adquirentes de los Activos del Fideicomiso sólo se les permitirá ser parte del Fideicomiso de Voto mediante el voto afirmativo del comité técnico que represente por lo menos el 75% de los Activos del Fideicomiso, y siempre y cuando dichos Activos del Fideicomiso representen por lo menos a 3 grupos de participantes del Fideicomiso de Voto. En el caso que un participante del Fideicomiso de Voto que posea la mayoría de los Activos del Fideicomiso decida vender dichos Activos del Fideicomiso, los otros participantes del Fideicomiso de Voto tendrán el derecho de vender en los mismos términos y condiciones sus Activos del Fideicomiso al adquirente de dichos Activos del Fideicomiso.

En virtud de su tenencia de la mayoría de las Acciones Serie B, los participantes del Fideicomiso de Voto controlan a FEMSA. Salvo por la titularidad de acciones Serie B de FEMSA, los Participantes del Fideicomiso de Voto no tienen derecho de voto alguno que sea diferente de los derechos del resto de los accionistas.

Las siguientes personas participan del Fideicomiso de Voto y se consideran beneficiarios con derecho de voto compartido con respecto a las acciones depositadas en el fideicomiso de voto: Banco Invex, S.A., como fiduciario bajo el fideicomiso número 3763 (controlado por la familia Garza Lagüera Gonda), Max Brittingham, Maia Brittingham, Bárbara Braniff Garza Lagüera, Eugenia Braniff Garza Lagüera, Lorenza Braniff Garza Lagüera, Paula Treviño Garza Lagüera, Inés Treviño Garza Lagüera, Eugenio

Fernández Garza Lagüera, Daniela Fernández Garza Lagüera, Eva María Fernández Garza Lagüera, José Antonio Fernández Garza Lagüera, Alepage, S.A. (controlado por la familia Garza Garza), BBVA Bancomer Servicios, S.A como fiduciario bajo el fideicomiso número F/411245 (controlado por la familia Garza Garza), Alfonso Garza Garza, Juan Pablo Garza García, Alfonso Garza García, María José Garza García, Eugenia María Garza García, Patricio Garza Garza, Viviana Garza Zambrano, Patricio Garza Zambrano, Marigel Garza Zambrano, Ana Isabel Garza Zambrano, Juan Carlos Garza Garza, José Miguel Garza Celada, Gabriel Eugenio Garza Celada, Ana Cristina Garza Celada, Juan Carlos Garza Celada, Eduardo Garza Garza, Eduardo Garza Páez, Balbina Consuelo Garza Páez, Eugenio Andrés Garza Páez, Eugenio Garza Garza, Camila Garza Garza, Ana Sofía Garza Garza, Celina Garza Garza, Marcela Garza Garza, Carolina Garza Garza, María Teresa Gual y Aspe, Alejandro Baillères Gual, Raúl Baillères Gual, Xavier Baillères Gual, Juan Pablo Baillères Gual, María Teresa Baillères Gual, Corbal, S.A. de C.V. (controlado por la familia Baillères), BBVA Bancomer Servicios, S.A., como fiduciario bajo el fideicomiso número F/29490-0 (controlado por la familia Baillères), Max David Michel, Juan Maria Pedro David Michel, Monique Berthe Michele Madeleine David Michel, Magdalena María Guichard Michel, Rene Cristobal Guichard Michel, Juan Bautista Guichard Michel, Miguel Graciano José Guichard Michel, Graciano Mario Juan Guichard Michel, Banco In vex, S.A., como fiduciario bajo el fideicomiso número. F/4165 (controlado por la familia Michel González). Franca Servicios, S.A. de C.V. (controlado por la familia Calderón Rojas), and BBVA Bancomer Servicios, S.A. como fiduciario bajo el fideicomiso número F/29013-0 (controlado por la familia Calderón Rojas).

Actualmente no hay accionistas en FEMSA que ejerzan influencia significativa en la Compañía, ya que en lo individual no hay accionistas que cuenten con derechos que les permitan, directa o indirectamente, ejercer el voto respecto del 20% del capital social de FEMSA.

Coca-Cola FEMSA

Convenio de Accionistas

Coca-Cola FEMSA opera de conformidad con un convenio de accionistas entre dos subsidiarias de FEMSA y TCCC y ciertas de sus subsidiarias. Este convenio, junto con los estatutos sociales de Coca-Cola FEMSA, establecen las reglas básicas mediante las cuales opera Coca-Cola FEMSA.

En 2010, los principales accionistas de Coca-Cola FEMSA, FEMSA y TCCC, modificaron el convenio de accionistas y los estatutos sociales de Coca-Cola FEMSA fueron modificados de conformidad. Las modificaciones están principalmente relacionadas con los requerimientos de votación para la toma de decisiones de su consejo de administración en relación con: (1) las operaciones ordinarias dentro del plan anual de negocios y (2) nombramiento del director general y todos los ejecutivos que le reportan, los cuales pueden ser aprobados por mayoría simple de votos. Asimismo, la modificación prevé que el pago de dividendos, hasta por un monto equivalente al 20.0% de las utilidades netas consolidadas de los años anteriores, podrá aprobarse por mayoría simple del capital social con derecho a voto y cualquier pago de dividendos por un monto mayor al 20.0% de las utilidades netas consolidadas de ejercicios anteriores requieren la aprobación de la mayoría del capital social con derecho a voto, la cual debe incluir además una mayoría de las acciones Serie D de Coca-Cola FEMSA. Cualquier decisión sobre asuntos extraordinarios, según se definen en los estatutos sociales de Coca-Cola FEMSA y que incluyen, entre otras causas, la adquisición de nuevos negocios, combinación de negocios o cambio en la línea de negocios existente, requerirá de la aprobación de la mayoría de los miembros del consejo de administración, que incluya el voto de dos consejeros designados por TCCC.

En términos de los estatutos sociales y el convenio de accionistas de Coca-Cola FEMSA, las acciones serie A, serie B y serie D son las únicas acciones con derecho a voto.

El convenio de accionistas también prevé los principales acuerdos entre los accionistas en cuanto al efecto de acciones adversas de TCCC en relación con los contratos de embotellador. Los estatutos sociales y el convenio de accionistas de Coca-Cola FEMSA disponen que una mayoría de los consejeros nombrados por los accionistas de las Acciones Serie A, tras la determinación razonable y de buena fe de que alguna acción de TCCC bajo cualquier contrato de embotellador entre TCCC y Coca-Cola FEMSA o cualquiera de sus subsidiarias sea materialmente adverso para los intereses del negocio de Coca-Cola FEMSA y que TCCC no lo modifique o solucione en un plazo de 60 días a partir de la notificación sobre dicha acción, puede declarar en cualquier momento dentro del plazo de 90 días posteriores a la fecha de la notificación, un “periodo de mayoría simple”. Durante el “periodo de mayoría simple”, como se define en los estatutos sociales de Coca-Cola FEMSA, ciertas decisiones, entre ellas la aprobación de cambios materiales al plan de negocios, la introducción de una nueva línea de negocios o terminación de una existente, y operaciones con partes relacionadas fuera del curso ordinario del negocio, en la medida en que la presencia y aprobación de al menos dos consejeros de la serie D sea requerida, podrán ser aprobadas por una mayoría simple del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA, sin requerir la presencia o aprobación de algún consejero de la serie D de Coca-Cola FEMSA. La mayoría de los consejeros de la serie A de Coca-Cola FEMSA puede dar por terminado un periodo de mayoría simple, pero una vez que lo haya hecho, no pueden declarar otro periodo de mayoría simple por un plazo de un año después de la terminación de dicho periodo. Si el periodo de mayoría simple persiste durante un año o más, las disposiciones estipuladas en el convenio de accionistas para la resolución de diferencias irreconciliables podrían activarse, con las consecuencias indicadas en el siguiente párrafo.

Además del derecho de preferencia que se establece en los estatutos sociales de Coca-Cola FEMSA en relación con las transferencias de acciones serie A o acciones serie D, el convenio de accionistas contempla 3 circunstancias bajo las cuales un accionista principal puede comprar la participación del otro en Coca-Cola FEMSA: (i) un cambio en el control de un accionista principal, (ii) la existencia de diferencias irreconciliables entre los accionistas principales o (iii) en caso de que ocurran ciertos eventos de incumplimiento.

En el supuesto de que (i) uno de los accionistas principales compre la participación del otro en Coca-Cola FEMSA en cualquiera de las circunstancias antes mencionadas, o (ii) la propiedad efectiva de TCCC o FEMSA se reduzca por debajo del 20.0% del capital social en circulación y a solicitud del accionista cuyo interés no se haya reducido, el convenio de accionistas se dará por terminado y los estatutos sociales de Coca-Cola FEMSA se reformarán para eliminar todas las limitaciones de transferencia de acciones y todos los requisitos de voto de mayoría especial y el quórum necesario.

El convenio de accionistas también contiene acuerdos respecto al crecimiento de Coca-Cola FEMSA. Establece que TCCC tiene la intención de que Coca-Cola FEMSA sea uno de los pocos embotelladores “ancla” en Latinoamérica. En particular, las partes acuerdan que es su intención que Coca-Cola FEMSA expanda sus operaciones mediante crecimiento horizontal adquiriendo nuevos territorios en México y otros países en Latinoamérica. Adicionalmente, TCCC acordó, sujeto a varias condiciones, que de obtener algún territorio que se adecúe a las operaciones de Coca-Cola FEMSA, le dará a Coca-Cola FEMSA la opción de adquirir dicho territorio. TCCC también ha acordado apoyar modificaciones razonables que vayan de acuerdo con la estructura de capital de Coca-Cola FEMSA para soportar el crecimiento horizontal. El acuerdo de TCCC con respecto al crecimiento horizontal termina con la eliminación del requisito de la mayoría especial como se ha descrito anteriormente, o tras la elección de TCCC de por terminado el acuerdo después de un evento de incumplimiento.

El Memorándum Coca-Cola

En torno a la adquisición de Panamco, en 2003, Coca-Cola FEMSA estableció ciertos acuerdos relacionados principalmente con temas operativos y del negocio tanto con TCCC como con nuestra Compañía que fueron formalizados antes de completar la adquisición. Aunque el memorándum no ha sido modificado, la relación de Coca-Cola FEMSA con TCCC ha evolucionado (mediante diferentes adquisiciones e incorporando nuevas categorías de productos al portafolio de Coca-Cola FEMSA), y Coca-Cola FEMSA considera por tanto que el memorándum debe ser interpretado en el contexto de eventos subsecuentes, algunos de los cuales se puntualizan a continuación. Los principales términos son los siguientes:

- Los acuerdos entre accionistas entre nuestra Compañía y TCCC y ciertas de sus subsidiarias continuarán vigentes. En 2010, se modificó el convenio de accionistas con TCCC, para más información véase *“El Convenio de Accionistas”* en esta misma sección.
- FEMSA continuará consolidando nuestros resultados financieros bajo las normas de información financiera mexicanas. Dimos cumplimiento a la ley mexicana al hacer la transición a las NIIFs a partir de 2011 y actualmente FEMSA consolida nuestros estados financieros de conformidad con las NIIFs.
- TCCC y nuestra Compañía continuarán discutiendo de buena fe la posibilidad de implementar en el futuro cambios en la estructura de capital de Coca-Cola FEMSA.
- TCCC puede requerir el establecer una estrategia de largo plazo para Brasil. Si después de evaluar el desempeño en Brasil, TCCC considera que Coca-Cola FEMSA no es parte de esta solución estratégica a largo plazo, entonces Coca-Cola FEMSA venderá su franquicia en Brasil a TCCC o a quien ella designe a precio de mercado. Este precio de mercado será determinado por banqueros de inversión independientes contratados por cada una de las partes, absorbiendo cada quien sus gastos de acuerdo con los procedimientos determinados. En vista del desempeño de los negocios de Coca-Cola FEMSA en Brasil, y del hecho de que, del 2008 al 2022 TCCC ha autorizado a Coca-Cola FEMSA a adquirir 4 embotelladores de Coca-Cola en el país y a participar en la adquisición de las operaciones de Jugos del Valle, Leão Alimentos, Trop Frutas Do Brasil Ltda. (anteriormente Laticínios Verde Campo Ltda.) y el negocio de AdeS en Brasil; Coca-Cola FEMSA considera que estos términos ya no son aplicables.
- Coca-Cola FEMSA estará abierta a alternativas estratégicas relacionadas con la integración de refrescos y cerveza. TCCC, nuestra Compañía y Coca-Cola FEMSA podrían explorar estas alternativas según el mercado, cuando se considere apropiado.
- TCCC acordó vender a una subsidiaria de nuestra Compañía las acciones necesarias para permitir que FEMSA fuera propietaria del 51.0% del capital social existente de Coca-Cola FEMSA (asumiendo que no vendamos ninguna de nuestras acciones y que no haya ninguna otra emisión de acciones diferentes a las ya contempladas por la adquisición). Como resultado de este acuerdo, en noviembre de 2006, FEMSA adquirió, a través de una subsidiaria, 148,000,000 acciones de la serie D de Coca-Cola FEMSA de ciertas subsidiarias de TCCC, representando el 9.4% de las acciones emitidas y suscritas con derecho a voto y el 8.0% del total de las acciones emitidas y suscritas de Coca-Cola FEMSA, a un precio de \$2.888 dólares por acción por un monto total de \$427.4 millones de dólares. De conformidad con estatutos sociales de Coca-Cola FEMSA, las acciones adquiridas fueron convertidas de acciones de la serie D a acciones de la serie A
- Coca-Cola FEMSA posiblemente estará entrando en algunos mercados en los que es necesario hacer inversiones importantes en infraestructura. TCCC y nuestra Compañía llevarán un estudio para definir las estrategias para estos mercados, así como los niveles de inversión requeridos para realizar dichas estrategias. También, se prevé que nuestra Compañía y TCCC lleguen a un acuerdo en el nivel de fondeo que será proporcionado por cada partes. Las partes pretenden que esta repartición de las responsabilidades sobre los recursos no sea una carga económica importante para ninguna de las partes.

Marco de Cooperación con TCCC

En 2016, Coca-Cola FEMSA anunció un nuevo marco integral de colaboración con TCCC. Este marco de colaboración busca mantener una relación de negocios con que sea de beneficio mutuo a largo plazo, que permitirá a ambas compañías enfocarse en

continuar con la conducción del negocio hacia delante y generar un crecimiento rentable. El marco de colaboración contempla los siguientes objetivos principales:

- **Lineamientos a largo plazo para la relación económica:** El precio de los concentrados para los refrescos en México se incrementó gradualmente a partir del 2017 hasta julio de 2019.
- **Otros ajustes de precio a los concentrados:** Posibles ajustes futuros a los precios de los concentrados para refrescos y aguas saborizadas en México tomarán en consideración los niveles de inversión y rentabilidad que sean benéficos tanto para Coca-Cola FEMSA como para TCCC.
- **Mercadotecnia y estrategias comerciales:** Coca-Cola FEMSA y TCCC estarán comprometidas en la implementación de estrategias comerciales y de marketing, así como en programas de productividad para maximizar rentabilidad. Coca-Cola FEMSA cree que estas iniciativas mitigarán parcialmente los efectos de los ajustes al precio de los concentrados.

Como parte de la visión compartida del futuro de Coca-Cola FEMSA y TCCC, y para continuar fortaleciendo su relación y estrategia conjunta en 2021, Coca-Cola FEMSA y TCCC acordaron reforzar el Marco de Cooperación. Este refuerzo incluye incentivos adicionales para el crecimiento del negocio y fortalecer su larga y exitosa relación.

Esta actualización incluye los siguientes objetivos principales:

1. **Principios de Crecimiento.** Coca-Cola FEMSA acordó con TCCC construir y alinear continuamente planes ambiciosos de crecimiento para incrementar sus ingresos operativos a través del crecimiento de utilidades, eficiencias de gastos y costos, así como la implementación de estrategias comerciales, de mercadotecnia y programas de productividad.
2. **Economía de la Relación.** Garantizar que la economía del negocio y el manejo de incentivos de Coca-Cola FEMSA se encuentren alineados hacia la creación de valor a largo plazo en el sistema. Los futuros ajustes potenciales al precio del concentrado para refrescos y bebidas no carbonatadas en todos los Territorios de Coca-Cola FEMSA estarán basados en el consenso entre TCCC y Coca-Cola FEMSA respecto a las inversiones y división de ganancias que sean benéficas para ambas partes; incluyendo en dicha división de ganancias los resultados de negocios potenciales y proyectos nuevos.
3. **Nuevos Negocios Potenciales y Emprendimientos.** Siendo que el sistema Coca-Cola sigue evolucionando, potencializando las redes de distribución y ventas de Coca-Cola FEMSA, se podría permitir incursionar en la distribución de nuevos negocios potenciales, tales como en la distribución de cerveza, *spirits* y bienes de consumo.
4. **Estrategia Digital.** Desarrollo de un marco general conjunto para iniciativas digitales como parte de los esfuerzos de digitalización líder de ambas empresas.

5. MERCADO DE CAPITALES

A. Estructura Accionaria

En el siguiente cuadro se incluye información sobre nuestro capital accionario a la fecha del 11 de abril de 2025:

Clase	Número	Porcentaje del Capital	Porcentaje Derechos Plenos de voto
Acciones Serie B (sin valor nominal)	9,137,663,527	52.68 %	100.00%
Acciones Series D-B (sin valor nominal)	4,104,842,054	23.66 %	—%
Acciones Series D-L (sin valor nominal)	4,104,842,054	23.66 %	—%
Total de Acciones	17,347,347,635	100.00 %	100.00%
Unidades			
Unidades BD	2,052,421,027	59.16 %	22.46%
Unidades B	1,417,048,500	40.84 %	77.54%
Total de Unidades	3,469,469,527	100.00 %	100.00%

B. Comportamiento de la Acción en el Mercado de Valores

La siguiente tabla establece, para los periodos indicados, los precios de venta altos, bajos y de cierre, y el promedio de los volúmenes negociados diariamente de las Unidades B y Unidades BD en la BMV, y los precios de venta altos, bajos y de cierre, y los volúmenes negociados promedio diarios para los ADSs de la NYSE.

	Unidades B ⁽¹⁾				
	Pesos Nominales			Cierre U.S \$ ⁽⁴⁾	Promedio de Volumen Diario
	Máximo ⁽²⁾	Mínimo ⁽²⁾	Cierre ⁽³⁾		
2020	160.00	82.00	123.00	6.18	740
2021	140.00	108.00	134.18	6.54	1,170
2022	130.00	104.51	120.90	6.20	1,243
2023					
Primer Trimestre	134.99	116.00	131.99	7.29	2,298
Segundo Trimestre	151.00	125.00	150.00	8.75	496
Tercer Trimestre	152.00	130.00	150.00	8.62	1,319
Cuarto Trimestre	172.00	150.00	171.63	10.16	263
2024					
Primer Trimestre	172.00	163.40	163.40	9.65	114
Segundo Trimestre	162.00	147.50	152.00	8.33	225
Tercer Trimestre	152.00	152.00	152.00	7.70	83
Cuarto Trimestre	152.00	149.99	150.00	7.40	950
Octubre	152.00	149.99	149.99	7.43	1,674
Noviembre	150.00	150.00	150.00	7.27	854
Diciembre	150.00	150.00	150.00	7.40	151
2025					
Enero	147.49	145.90	146.70	7.12	60
Febrero	148.50	140.00	148.00	7.20	3,395
Marzo	156.50	147.99	155.00	7.60	986

(1) Los precios y el promedio de volumen diario de las Unidades BD fueron tomados del servicio de información Bloomberg y refleja nuestra subdivisión (split) en razón de tres a uno en las acciones, la cual fue efectiva a partir del 25 de mayo de 2007.

(2) Precios de cierre máximos y mínimos de los periodos presentados.

(3) Precios de cierre en el último día de los periodos presentados.

(4) Representa la conversión de pesos mexicanos a dólares americanos (U.S.\$) del precio de cierre de las Unidades BD en el último día de los periodos presentados con base en la tasa de cotización de mediodía para la compra de dólares, según el informe del U.S. Federal Reserve Board, utilizando el tipo de cambio al fin del periodo.

	Unidades BD ⁽¹⁾				
	Pesos Nominales			Cierre U.S \$ ⁽⁴⁾	Promedio de Volumen Diario
	Máximo ⁽²⁾	Mínimo ⁽²⁾	Cierre ⁽³⁾		
2020	184.66	113.69	150.34	7.56	3,580,206
2021	180.49	136.21	159.32	7.77	2,506,593
2022	172.49	120.63	151.63	7.54	3,244,740
2023					
Primer Trimestre	177.41	149.12	171.55	9.52	3,447,817
Segundo Trimestre	192.00	167.17	189.41	11.05	2,053,618
Tercer Trimestre	200.40	175.10	189.98	10.91	2,104,583
Cuarto Trimestre	228.15	181.66	221.46	13.10	2,070,599
2024					
Primer Trimestre	243.27	202.67	215.64	13.03	2,581,636
Segundo Trimestre	215.29	187.56	196.83	10.78	2,834,505
Tercer Trimestre	212.12	192.69	194.36	9.90	2,772,753
Cuarto Trimestre	196.96	172.13	177.70	8.52	2,303,781
Octubre	196.96	190.02	194.23	9.71	1,792,535
Noviembre	196.30	176.50	178.85	8.81	2,619,192
Diciembre	185.87	172.13	178.54	8.52	2,616,265
2025					
Enero	179.26	167.67	176.15	8.59	2,295,998
Febrero	192.99	175.18	192.99	9.38	2,729,313
Marzo	204.91	192.46	199.83	9.78	3,620,377

	Unidades ADSs ⁽¹⁾			
	Pesos Nominales			Promedio de Volumen Diario (ADSs)
	Máximo ⁽²⁾	Mínimo ⁽²⁾	Cierre ⁽³⁾	
2020	97.60	53.50	75.55	605,040
2021	89.51	68.05	77.71	301,488
2022	84.33	58.73	78.12	570,416
2023				
Primer Trimestre	95.98	72.21	95.19	685,687
Segundo Trimestre	111.74	97.02	110.84	452,841
Tercer Trimestre	119.62	105.87	109.15	494,877
Cuarto Trimestre	133.62	99.24	130.35	563,235
2024				
Primer Trimestre	142.16	118.41	130.27	664,255
Segundo Trimestre	130.27	105.82	107.65	706,067
Tercer Trimestre	118.83	98.71	98.71	688,716
Cuarto Trimestre	99.67	84.71	85.49	586,563
Octubre	99.67	95.98	96.89	641,061
Noviembre	97.61	85.81	89.39	673,083
Diciembre	91.88	84.71	85.49	457,606
2025				
Enero	87.28	81.23	85.32	449,702
Febrero	94.09	84.90	94.08	591,612
Marzo	100.59	93.04	97.58	502,758

(1) Cada ADS está compuesta de 10 Unidades BD. Los precios y el promedio del volumen diario fueron tomados del servicio de información Bloomberg y refleja nuestra subdivisión (split) en razón de tres a uno en las acciones, la cual fue efectiva a partir del 25 de mayo de 2007.

(2) Precios de cierre máximos y mínimos de los precios presentados.

(3) Precios de cierre en el último día de los periodos presentados.

Las fluctuaciones en el tipo de cambio entre el peso mexicano y el dólar han afectado el valor equivalente en dólares del valor de nuestras acciones en pesos mexicanos en la BMV y, consecuentemente, también han afectado el precio de nuestros ADSs.

C. Formador de Mercado

A la fecha de presentación de este reporte anual y durante el año inmediato anterior, no contamos con servicios de formador de mercado.

6. ACTIVOS SUBYACENTES

No aplica

7. PERSONAS RESPONSABLES

Los suscritos manifestamos bajo protesta de decir verdad que, en el ámbito de nuestras respectivas funciones, preparamos la información relativa a la emisora contenida en el presente reporte anual, la cual, a nuestro leal saber y entender refleja razonablemente su situación. Asimismo, manifestamos que no tenemos conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este reporte anual o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

FOMENTO ECONÓMICO MEXICANO, S.A.B. DE C.V.

José Antonio Fernández Carbajal
Director General

FOMENTO ECONÓMICO MEXICANO, S.A.B. DE C.V.

Martín Felipe Arias Yaniz
Director de Finanzas

FOMENTO ECONÓMICO MEXICANO, S.A.B. DE C.V.

Alejandro Gil Ortíz
Director Jurídico

8. ANEXOS

- **Estados financieros dictaminados de los últimos tres ejercicios**
- **Informe del Comité de Auditoría de los últimos tres ejercicios**
- **Informe del Comité de Prácticas Societarias de los últimos tres ejercicios**