



Informe Anual
Annual Report

2012



GRUPO BAFAR

Misión de Grupo Bafar

Nuestro Objetivo principal es hacer que el trabajo de todos y cada uno de nosotros llegue a ser nuestra mejor opción, para alcanzar este propósito a través de un ambiente de trabajo que atraiga al mejor personal, lo desarrolle y establezca un reto a sus talentos individuales, promueva su entrega y cooperación para mantener nuestros principios históricos de integridad, honestidad y respeto.

Creemos firmemente en la capacidad de nuestro personal y fomentamos su desarrollo, buscando la productividad y excelencia en todas las acciones que llevamos a cabo. Cada día nos tecnificamos y capacitamos más para poder ofrecer a nuestros clientes productos y servicios de la más alta calidad.

Nuestra orientación a superar las expectativas de los clientes más exigentes, es precisamente nuestro punto de partida. Por ser una empresa 100% mexicana estamos comprometidos con nuestro país, encaminamos todos nuestros esfuerzos para que a través del seguimiento exitoso de nuestros compromisos, nuestras marcas alcancen el liderazgo en el mercado internacional, posiciones rentables, para lograr que nuestra empresa, nuestra gente, nuestros accionistas y la comunidad donde vivimos y trabajamos siga prosperando como hasta ahora.

Tenemos cobertura a nivel nacional y aprovechamos las oportunidades de crecimiento en los mercados de exportación. Somos el grupo más importante en la comercialización e industrialización de productos cárnicos en México, con una gran influencia en lácteos y otros productos refrigerados.

Nuestro personal está altamente capacitado y motivado. Contamos con una excelente imagen en la sociedad y participamos activamente en el desarrollo de nuestra comunidad.



Índice

Table of Contents



Carta a los Accionistas
Letter to Shareholders **4**



Cifras Relevantes
Financial Highlights **16**



Consejo de Administración
Board of Directors **17**



División Productos de Consumo
Consumer Products Division **18**



División Internacional
International Division **26**



División Retail
Retail Division **29**



División Innovación
Innovation Management **37**



Dirección Manufactura
Manufacturing Management **43**



Dirección Logística y nuevos proyectos
Logistics and New Project Management **46**



Centro de competencia Tecnológica
Technologic Competence Center **49**



Planeación Estratégica
Strategic Planning **52**



Vextor Activo
Vextor **55**



División Inmobiliaria y Nuevos Negocios
Real Estate and New Business Division **58**



Universidad Bafar
Bafar University **61**



Responsabilidad Social
Social Responsibility **66**



Análisis Financiero
Financial Analysis **72**



Estados Financieros
Financial Statement **79**



Carta a los Accionistas

A Letter to Our Shareholders



Señores Accionistas:

Como en años anteriores, me es grato informar los excelentes resultados de Grupo Bafar en el ejercicio 2012.

En 2012 logramos importantes avances en nuestra visión como parte de la industria de productos cárnicos en México. Somos una empresa con gran potencial de crecimiento, fortalecimos nuestra posición en el mercado y continuamos creciendo en el centro y sur del país, lo cual incrementa nuestras múltiples oportunidades de crecimiento continuo.

Este año más que nunca aprovechamos nuestras fortalezas internas, encaminamos todos nuestros esfuerzos para que a

Dear Shareholders:

As in previous years, I am pleased to report excellent results for Grupo Bafar in 2012.

We made significant progress in 2012 in our vision as members of the meat industry in Mexico. We are a company with great growth potential; we strengthened our position in the market and continue to grow in the center and south of the country, increasing our multiple opportunities of continued growth.

This year, we took more advantage than ever of our inner strengths. We channeled our efforts so that, through successful monitoring of the proposed strategies, our brands could become leaders in the market and obtain profitable positions;

través del seguimiento exitoso de las estrategias planteadas, nuestras marcas alcanzaran el liderazgo en el mercado y obtuvieran posiciones rentables, la prioridad fue que nuestra empresa, nuestra gente, nuestros accionistas y la comunidad donde vivimos sigan prosperando como hasta ahora.

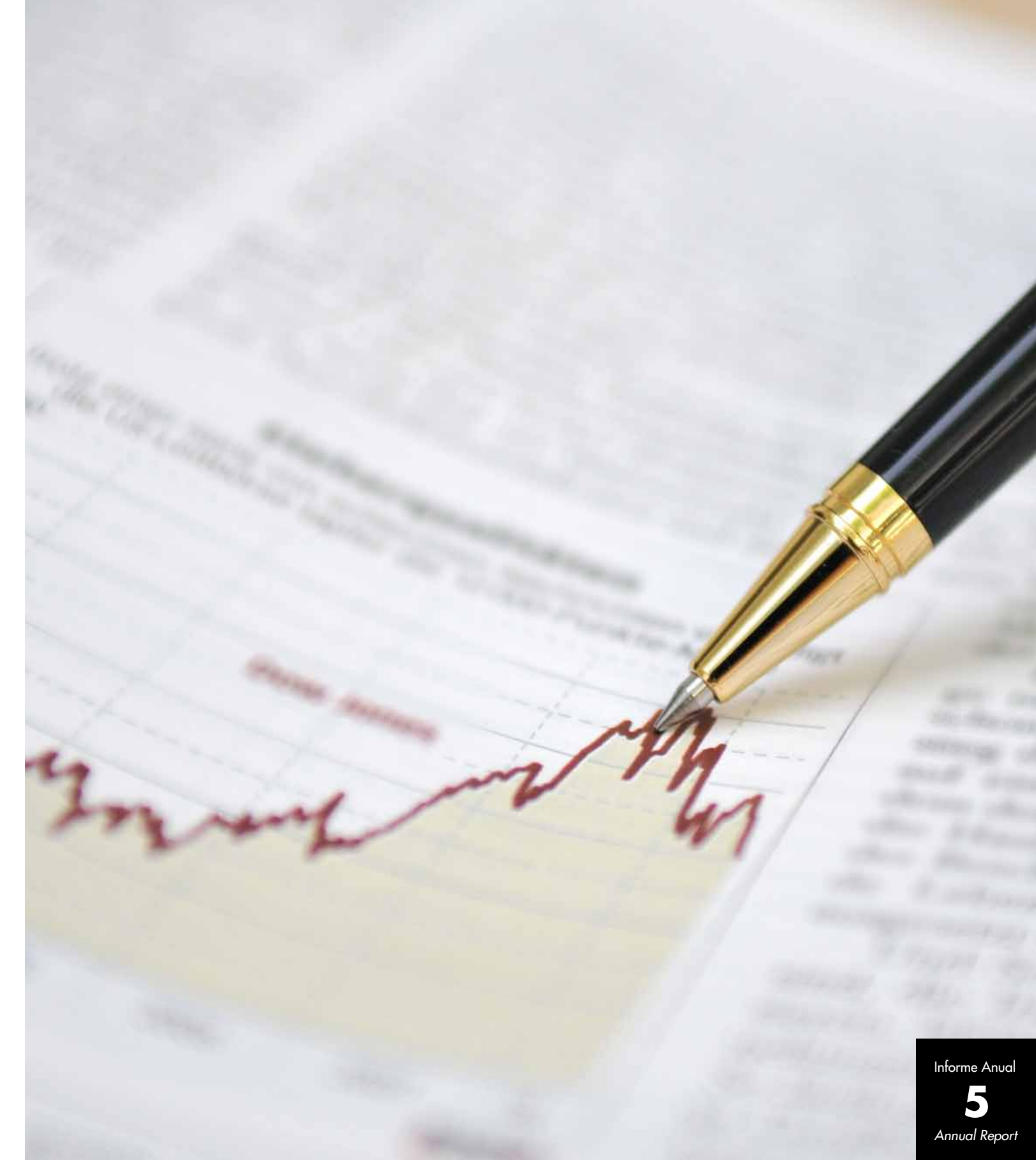
Gracias a este enfoque, al liderazgo comercial y a la oferta de productos que buscan superar las expectativas de nuestros clientes más exigentes, nos permitió alcanzar un aumento en ventas de casi 16% alcanzando los \$7,372 millones de pesos (U.S. \$561). Continuamos con la estrategia de concentrar nuestros esfuerzos en aquellos productos que nos generen la mayor rentabilidad, por lo que la reestructura corporativa que iniciamos en 2011 nos permitió dejar el negocio de alimento para ganado, dicho negocio era extensivo en volumen de toneladas vendidas pero muy poco impacto en pesos de venta y utilidad, lo cual impactó en el volumen de ventas al disminuir en 15% en relación al año anterior, de no haber realizado lo anterior el crecimiento en volumen hubiera llegado al 2%. Lo anterior no tuvo impacto en la generación de utilidades ya que dichos productos son de alto volumen y bajo precio.

Nos proyectamos cada día más como una sólida empresa y nuestro desempeño refleja el espíritu de excelencia que nos caracteriza, con ello iniciamos un gran proyecto de cambio

our priority was to ensure that our company, our people, our shareholders and the community we live in continued to improve as heretofore.

This approach, our business leadership and the products we offer seeking to exceed our most demanding customers' expectations enabled us to achieve increased sales by nearly 16%, thus reaching \$ 7,372 million pesos (U.S. \$561). We continue with the strategy of focusing our efforts on those products that generate the highest returns for us, so the corporate restructuring that we started in 2011 allowed us to leave the livestock food business. This business was extensive in tonnage sold, but it caused very little impact on our sales and profits. This caused an impact in our sales volume, which decreased by 15% compared the previous year. If we hadn't made this change, our volume growth would have been 2%. This didn't cause any impact in our profit generation since such products are high-volume, low-price products.

We project ourselves more and more as a sound company and our performance reflects the spirit of excellence that distinguishes us. This helped us start a large project to change our corporate culture based on our employees' development,





de cultura empresarial basada en el desarrollo de nuestros colaboradores, buscando una mejora en la eficiencia operacional y un alto enfoque en resultados; todo esto con el fin de acelerar el crecimiento sostenido del Grupo en los próximos años. Esta iniciativa nos permitió continuar con el crecimiento orgánico, logrando realizar sinergias internas y concretar mejoras significativas en las operaciones de todas nuestras unidades de negocio; gracias a esto alcanzamos crecimientos históricos en Utilidad de operación, al lograr un crecimiento de casi el 15% contra el 2011, logrando \$461 millones de pesos de Utilidad de operación (U.S. \$35) mientras que en 2011 fue de \$401 millones de pesos. La constancia y el esfuerzo por seguir generando mayores ahorros y ofrecer en todos nuestros formatos de negocio la mejor propuesta de valor para nuestros clientes se ha convertido en una fortaleza más del Grupo.

Creer con rentabilidad, como pilar fundamental de todas nuestras estrategias de negocio, nos permitió un año más el crecer en dos dígitos, al incrementar la utilidad neta mayoritaria en casi 37%, obteniendo una utilidad de \$631 millones de pesos (U.S. \$48) comparados con \$461 millones de pesos (U.S. \$37) obtenidos en 2011. El porcentaje respecto a ventas fue de un 9% y 7% para 2012 y 2011 respectivamente, mientras que el porcentaje de utilidad neta con respecto al Capital contable fue de 16.5% contra el 14.2% obtenido en 2011.

striving for an improvement in operational efficiency and a high focus on results, all this in order to accelerate the Group's sustained growth in the coming years. These initiatives enabled us to continue our organic growth and achieve internal synergies and significant improvements in the operations of all our business units; this helped us achieve historic growth in our operating income as the growth we achieved was nearly 15% against 2011, recording \$461 million pesos in operating income (U.S. \$35) while in 2011 we achieved \$401 million pesos. Our consistency and efforts to continue generating greater savings and offer the best value proposition for our customers in all of our businesses, has become one more strength of the Group.

Profitable growth, a cornerstone in all our business strategies, allowed us to grow by two digits for one more year by increasing the net majority profits by almost 37%, resulting in an income of \$631 million pesos (U.S. \$48) against \$461 million pesos (U.S. \$37) in 2011. The sales percentages were 9% and 7% for 2012 and 2011, respectively, while the percentage of net income regarding shareholder's equity was 16.5%, against 14.2% achieved in 2011. The commitment we made with our shareholders for growth, expansion, modernization of our

El compromiso que nos impusimos de ofrecer a nuestros accionistas crecimiento, expansión, modernización de nuestras instalaciones, dividendos y se ha convertido una constante a lo largo de estas casi tres décadas en el mercado.

Ampliamos y mejoramos la infraestructura de puntos de venta y logística, principalmente en el centro del país, mejoramos la capacidad instalada en las plantas con inversiones de más de \$300 millones de pesos, que gracias a una política financiera responsable permitió mantener un Balance General sólido y flexible, con un perfil de deuda alineado al flujo de efectivo se logro disminuir la deuda neta de caja a menos de una 1 vez, reflejando una posición sobresaliente dentro de la industria.

Como ven, hay grandes e importantes noticias en Grupo Bafar, nuestro futuro se avizora aun más prometedor, un futuro en el que tanto nuestros accionistas, colaboradores, proveedores y en especial nuestros clientes reciban los beneficios de una empresa sólida y dinámica. Por ello, es para mí motivo de gran orgullo reportar que en 2012 una vez más hemos cumplido el compromiso planteado con todos nuestros grupos de interés.

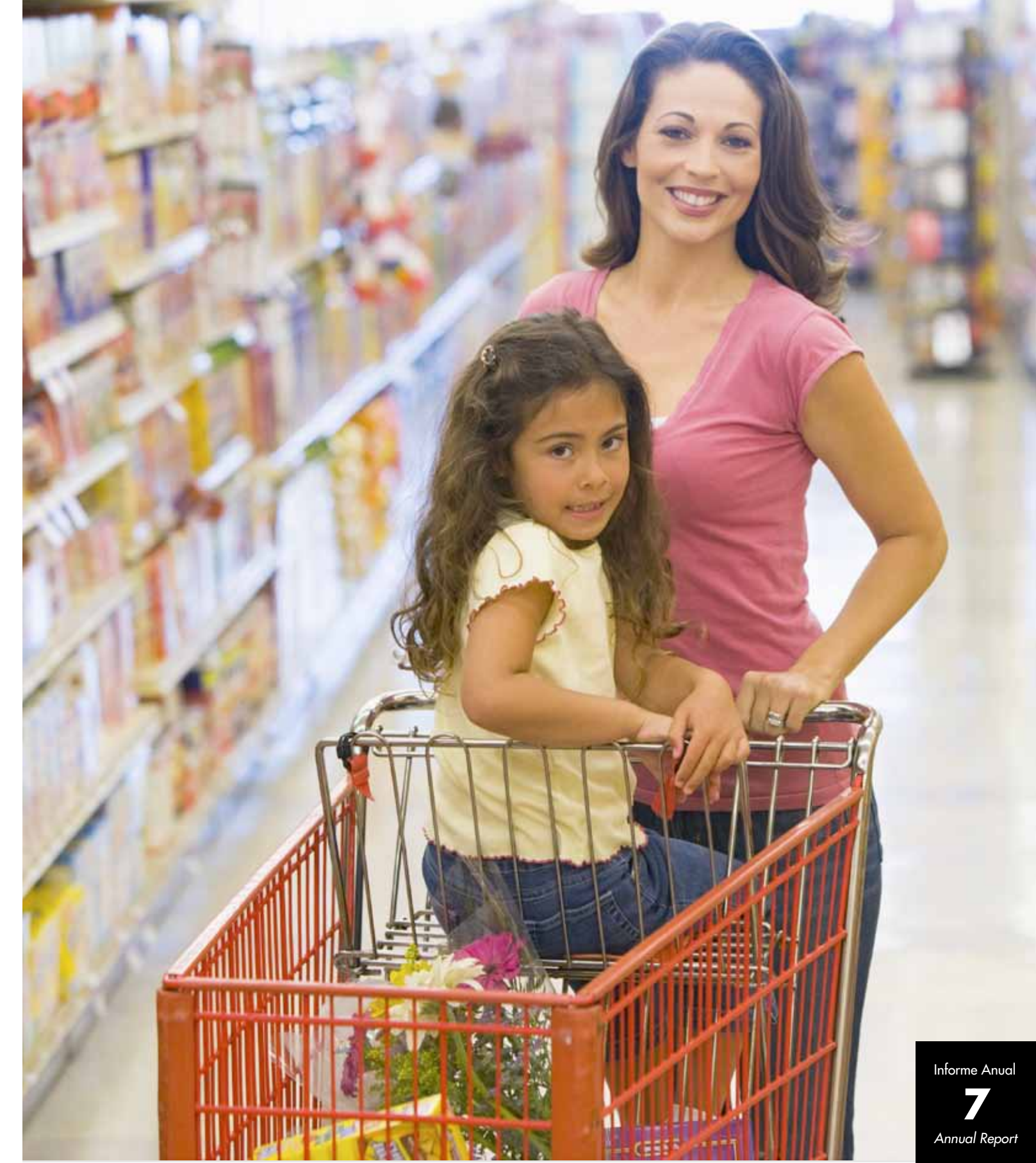
Lic. Óscar Eugenio Baeza Fares
Presidente del Consejo de Administración y Director General.

facilities, dividends and has become a constant throughout these nearly three decades in the market.

We extended and improved the infrastructure of our points of sales and logistics, mainly in the center of the country. We improved the installed capacity of our plants through investments for more than \$300 million pesos. Thanks to a responsible financial policy we could maintain a strong, flexible balance sheet, with a debt profile aligned to cash flow. We managed to reduce our net debt to less than once, thus reflecting an outstanding position within the industry.

As you can see, Grupo Bafar has big and important news; our future looks even more promising, a future in which our shareholders, employees, suppliers, and especially our customers, will benefit from a sound, dynamic company. So, I am very proud to report that, in 2012, once again we have fulfilled the commitment we made to all our stakeholders.

Lic. Óscar Eugenio Baeza Fares.
Chairman of the Board and Chief Executive Officer.





Aspectos Operativos Relevantes

División Productos de Consumo

En Grupo Bafar trabajamos intensamente para mantenernos en sintonía con los gustos y preferencias de nuestros consumidores, con un enfoque altamente segmentado en múltiples geografías y factores socioeconómicos, es por ello que contamos con una gama de productos en el mercado de las carnes frías, refrigerados, lácteos, madurados y comidas preparadas enfocados para cada segmento de la población, cubriendo así las diferentes necesidades de consumo de los hogares mexicanos.

En 2012, continuamos con nuestra probada trayectoria en la creación, enriquecimiento y manejo de marcas, lo que da como resultado un portafolio único, permitiendo que nuestras marcas, tales como Sabori, Parma, Campestre, Bafar, Burr y Montebello mejoraran su presencia en el mercado, gracias a más de 5,000 spots de televisión, así como presentaciones dentro de los programas "Los Doctores" y "Chef Oropeza" y el fortalecimiento de la presencia masiva en las redes sociales. La administración de nuestras marcas nos da la oportunidad de lograr productos dirigidos a necesidades específicas del

Important Operative Aspects

Consumer Product Division

At Grupo Bafar, we work hard to stay in tune with our customers' tastes and preferences, with highly segmented approach in multiple geographies and socioeconomic factors. That is why we have a range of products in such markets as cold cuts, refrigerated products, dairy products, aged products and ready-made foods, focusing on each segment of the population, thus addressing the different consumption needs of Mexican families.

In 2012, we continued creating, enhancing and managing brands, which resulted in a single portfolio and allowed our brands Sabori, Parma, Campestre, Bafar, Burr and Montebello to improve their presence in the market thanks to over 5,000 television spots and presentations in the shows "the Doctors" and "Chef Oropeza", and to our stronger massive presence in social networks.

cliente, un ejemplo de ello, es la estrategia implementada a finales del año pasado donde incrementamos la línea de Quesos para mercado tradicional en marcas tales como Sabori, Montebello, Bafar y Burr, así como la asociación con San Jacinto con una oferta de quesos artesanales, esto nos ha permitido traducirlo a mayores ventas para todo el segmento de lácteos, incremento en la penetración de mercado y mayor rentabilidad.

División Retail

En los últimos años hemos venido desarrollando un modelo de servicio y operación con base en dos grandes formatos, BIF y Carnemart; esta estrategia tiene el objetivo de hacer más eficiente nuestra operación y sobre todo brindar un servicio más alineado a las necesidades y hábitos de consumo de nuestros clientes. El poder consolidar nuestra presencia en más regiones del territorio nacional y el poder atender a cada vez más clientes ha sido nuestra meta un año más.

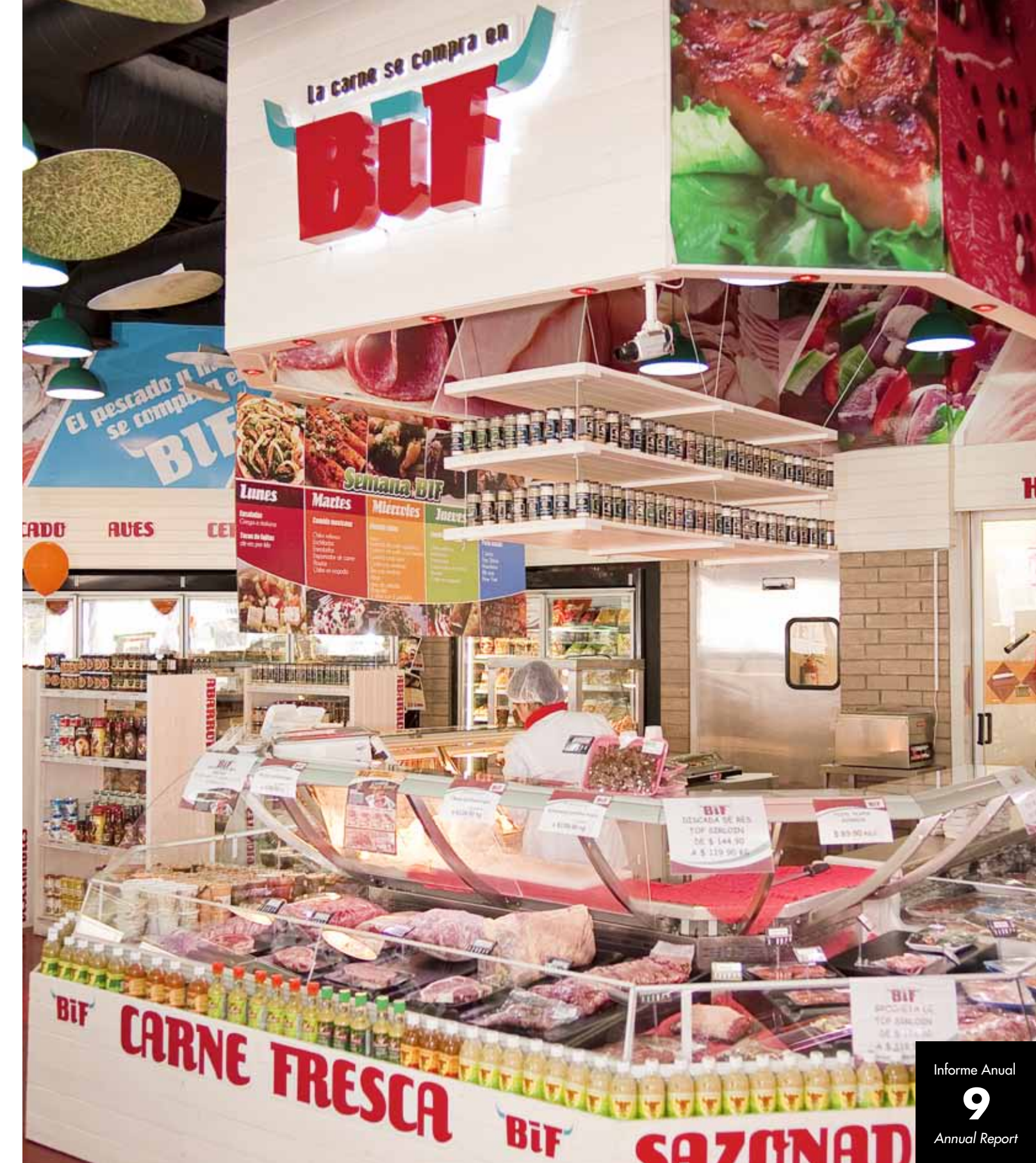
Es así, que en 2012 nuestra estrategia de crecimiento estuvo conformada por la apertura de nuevas tiendas, en la región Noreste y centro del país, logrando de esta manera una expansión en el piso de ventas con lo cual alcanzamos ventas record para la División de Retail.

Managing our brands gives us the opportunity to make products for specific customer needs; an example of this is the strategy implemented at the end of the previous year, which increased the line of cheeses for the traditional market with such brands as Sabori, Montebello, Bafar and Burr, and we partnered with San Jacinto to offer hand-made cheeses. This was translated into higher sales for the entire dairy segment, greater market penetration and increased profitability.

Retail Division

In recent years, we have been developing a service and operating model based on two major formats: BIF and Carnemart. The objective of this strategy is to streamline our operation and, above all, provide a service more aligned to our customers' needs and consumption habits. Being able to consolidate our presence in more regions of Mexico and address more and more customers has been our goal for one more year.

Thus, our growth strategy in 2012 consisted of opening new stores in the northeastern and central regions of the country, thus expanding the sales floor; this helped us reach record sales for the Retail Division. The multi-format scheme allowed





El esquema multiformato nos permitió incursionar en conceptos innovadores, tales como el Deli Club, el cual ofrece al público en general un catálogo reducido de productos, atención de rebanado y ventas de graneles a menudeo. Asimismo con nuestras marcas propias en embutidos y lácteos, adicionamos exitosamente una línea de pan bajo la marca Nature's Best, ofreciendo con esto, una extensa variedad de productos de buena calidad a precios más competitivos que las marcas tradicionales.

Manufactura y Logística

Nuestro proceso de producción es de clase mundial y contamos con una eficiente red de distribución, con miras a alcanzar el éxito en los próximos años. En 2012 nos hemos enfocado en mejorar nuestra manufactura, cadena de suministro y logística. Incrementamos la capacidad instalada y modernizamos las líneas de producción lo cual nos permitió establecer incrementos record en manufactura de productos de valor agregado tales como el pollo y marinados, incursionamos exitosamente en la producción y venta sin precedentes de pavos ahumados y naturales lo que nos retribuyó en una importante participación del mercado nacional. En cuanto a distribución, optimizamos nuestra infraestructura logística a fin de posicionar el nivel de servicio bajo estándares internacionales, basados en tecnología de punta que ofrece la plataforma SAP Warehouse Management System (WMS), con esto esperamos soportar

us to venture into such innovative concepts as the Deli Club, which offers the general public a small catalog of products, slicing service, and retail bulk sales. Also, with our own brands in cold meats and dairy products, we successfully added a line of bread under the Nature's Best brand, offering a wide variety of high quality products at more competitive prices than the traditional brands.

Manufactura y Logística

Our production process is world-class and we have an efficient distribution network, in order to achieve success over the next years. In 2012, we focused our efforts to improve our manufacturing, supply chain and logistics. We increased our installed capacity and modernized our production lines, which allowed us to establish record increases in manufacturing value-added products, such as chicken and marinated products. We successfully ventured in the production and unprecedented sales of both natural and smoked turkey, which rewarded us with a major domestic market share. As for distribution, we optimized our logistics infrastructure in order to position the

el crecimiento constante de la compañía y mantener la competitividad en costos de distribución y almacenamiento que caracterizan al grupo.

Innovación

Trabajamos fuertemente para mantenernos en sintonía con las preferencias de nuestros clientes por medio de un profundo conocimiento del mercado, para capitalizar y expandir ese conocimiento y sostener el ritmo de innovación, implementamos un programa con nuestro personal de venta que nos permite contar con información para resolver cada una de las áreas de oportunidad que nuestra fuerza de ventas documenta, y así ofrecer productos que excedan las expectativas de calidad y costo en el mercado.

Este año perfeccionamos la estrategia del Grupo, al reforzar la Dirección de Innovación conjugamos los esfuerzos de la plataforma de nuestro Centro de Innovación y Desarrollo Tecnológico (CIDET) y de un equipo de Ingeniería Industrial altamente capacitado en el diseño de procesos, productividad y mejora continua, disciplinas soportadas por el sistema de calidad de Grupo Bafar. Lo anterior nos permitió desarrollar

service level under international standards, based on the technology provided by the SAP Warehouse Management System (WMS) platform. With this, we expect to be able to support the company's continued growth and maintain our competitiveness in the distribution and storage costs typical of our Group.

Innovation

We work hard to stay in tune with our customers' preferences through a deep understanding of the market, to capitalize and expand such knowledge and keep pace with innovation. We implemented a program with our sales staff that allows us to have information to solve each and every area of opportunity documented by our that our sales staff to provide products exceeding the quality and cost expectations in the market.

This year we enhanced the Group's strategy, strengthening Innovation Management, joining efforts in the Center for Innovation and Technology Development (CIDET) platform, and highly trained industrial engineering team, trained in the design of processes and productivity and continuous improvement, that are disciplines supported by Grupo Bafar's quality system. This allowed us to develop innovations that have transformed the value offered to our customers, as evidenced by the successful





innovaciones que han transformado la oferta de valor hacia nuestros consumidores, como lo demuestran los exitosos lanzamientos de la línea de pan Natural's Best para el segmento de Retail, así como el desarrollo de más de 33 productos nuevos y rediseño de empaques en más de 35 productos. Nuestra cultura de innovación aspira a lograr sólidas posiciones y generar un crecimiento con rentabilidad en el largo plazo.

Vextor

Este año la palabra clave que guió nuestras acciones en Vextor fue transformación, y hablo de una transformación positiva, de la implementación de un proceso de cambio que nos permitió ejecutar diversas estrategias y así sentar las bases de un crecimiento constante y sustentable además de contar con herramientas que nos ayuden a cumplir con las cada vez más altas metas que nos hemos trazado. Una de las líneas estratégicas es contar con la mejor plataforma tecnológica, por lo cual implementamos SAP Banking, una robusta plataforma con la cual controlamos de mejor manera el otorgamiento de créditos, gestión de nuestros clientes, administración de cartera e indicadores de negocio. Mantenemos un estricto compromiso en el cumplimiento de la regulación vigente, al implementar el Sistema Prevención de Lavado de Dinero donde se adecuaron las políticas internas de identificación de nuestros clientes, se

launches of the Nature's Best bread line for the retail segment, as well as the development of more than 33 new products and the redesign of packages of over 35 products. Our innovation culture aims to achieve strong positions and generate profitable growth in the long term.

Vextor

This year, the keyword that guided our actions in Vextor was transformation, and I'm talking about a positive transformation, the implementation of a change process that helped us implement various strategies that allow us to lay the foundation for steady, sustainable growth, and to have tools that help us meet the higher and higher goals we have set. One of the strategies is to have the best technology platform; for this reason, we implemented SAP Banking, a robust platform with which we control to credit granting, customer management, portfolio management and business indicators in a better way. We maintain a strict commitment to comply with the current regulations to implement the Money Laundering Prevention System, in which internal policies to identify our customers were adapted and procedures were established to submit

establecieron procedimientos para la presentación de reportes de operaciones relevantes, inusuales y preocupantes que la ley contempla. Adicionalmente fortalecimos nuestro Capital Humano, al consolidar nuevas posiciones relevantes para una mejor promoción y servicio en el otorgamiento de créditos, se desarrollaron programas de capacitación y se entreno al personal de acuerdo a las nuevas disposiciones legales. Con lo anterior esperamos que nuestros clientes reciban los beneficios de una empresa solida, ágil y confiable; donde nos permitamos hacer las cosas de manera diferente, donde tomemos nuevas alternativas y busquemos una mejora en nuestras prácticas de negocio.

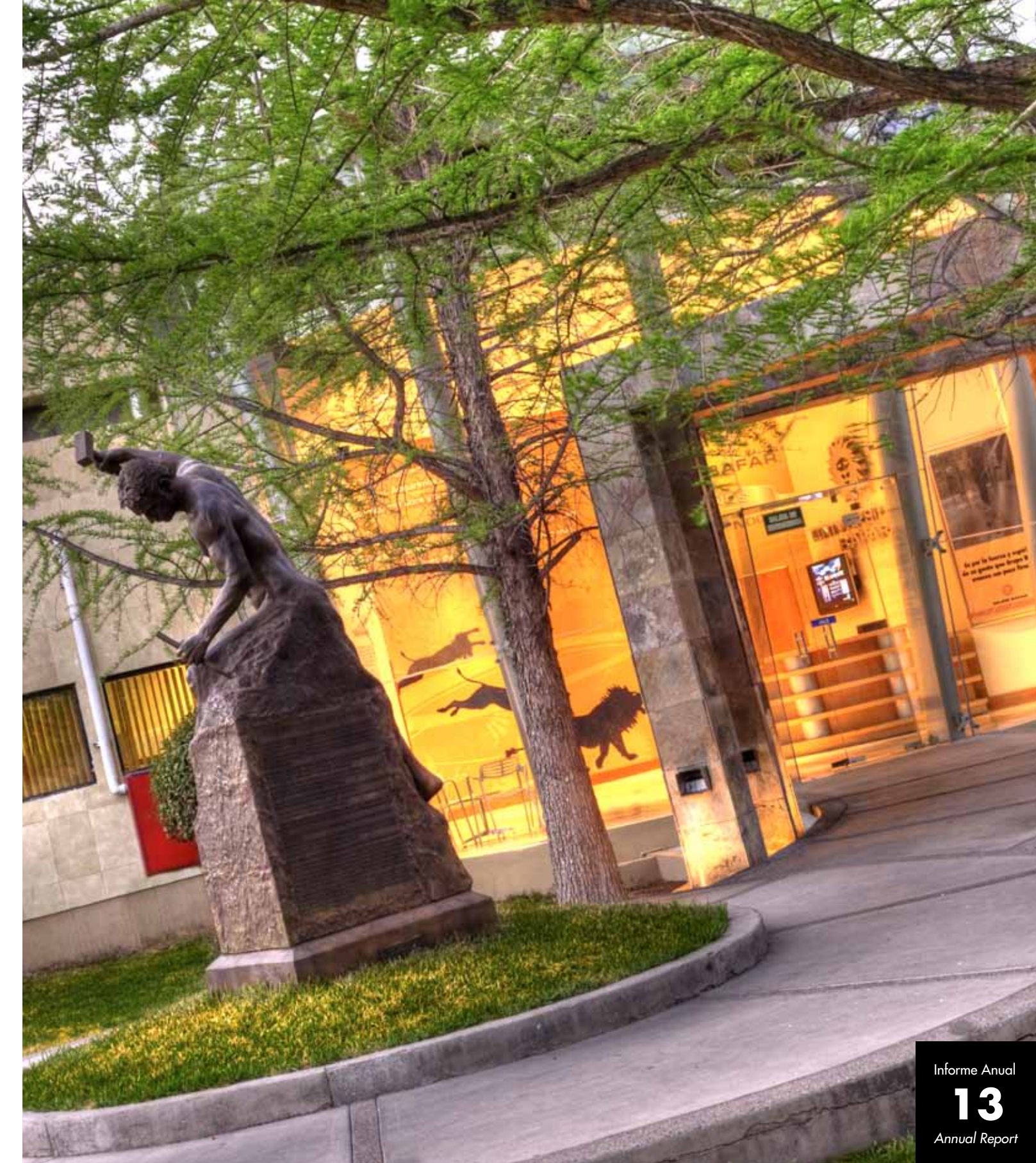
Universidad Bafar

Para Grupo Bafar nuestros colaboradores son lo más importante y es por eso que nos comprometemos día con día a formar personal con un sentido de servicio enfocados a sobrepasar las expectativas de nuestros clientes. Todo esto se logra bajo un sistema completo de capacitación, el entrenamiento es básico para incrementar el crecimiento y productividad de la empresa ya que la constancia logra a la larga obtener excelentes resultados. Como eslabón esencial en el desarrollo de nuestros colaboradores Universidad Bafar juega un rol primordial, este año se seleccionaron más de 100 ejecutivos para participar en el Programa de Desarrollo de Talento y

reports of relevant, unusual and concerning operations that the law provides for. We additionally strengthened our human capital by consolidating new, relevant positions for better promotion and service in credit granting, training programs were developed and the personnel were trained according to the new legislation. With this, we hope that our customers receive the benefits of a sound, fast, reliable company where we can do things differently, where we make new choices and seek an improvement in our business practices.

Bafar University

For Grupo Bafar, our employees are most important; that is why we commit every day to train staff with a sense of service, focused on exceeding the expectations of our customers All this is done under a comprehensive training system, the training is basic to increase the growth and productivity of the company since persistency can achieve excellent results in the long run. As a vital link in the development of our employees, Bafar University plays a major role, this year, over 100 executives were selected to participate in the Talent Development and Succession Plan Program, and a scheme work based on





Planes de Sucesión y para los ejecutivos de alto potencial se diseñó un esquema de trabajo basado en Planes Individuales de Desarrollo, generamos una excelente oportunidad a jóvenes recién egresados por medio de un nuevo programa de Rookies o atracción de talento joven a proyectarse el 2013.

Por otro lado, implementamos la metodología de evaluación de impacto de la capacitación con la finalidad de obtener información sobre reacción a la capacitación, nivel de aprendizaje, cambios en el comportamiento e impacto en los resultados de negocio. Con estas acciones estamos construyendo una organización de alto desempeño que nos permita desarrollar a nuestra gente y así garantizar el número y la calidad de talento que necesitamos para seguir creciendo rentablemente.

Responsabilidad Social

Somos una empresa comprometida con mejorar la calidad de vida de grupos vulnerables. A través de Fundación Bafar contribuimos al desarrollo de comunidades donde tenemos presencia y que viven en situaciones de carencia alimentaria. Nuestro liderazgo comprende más que buenos resultados financieros, y nuestro compromiso se extiende por una sociedad más participativa, sana, educada y próspera.

individual development plans was designed for high potential executives. We generated an excellent opportunity for young graduates through the new Rookies program or attracting young talent, which will be developed in 2013. On the other hand, we implement the methodology for assessing the impact of training on some strategic initiatives to obtain information on reaction to training, learning level, changes in behavior and impact on business results. With these actions, we are building a high performance organization that allows us to develop our people, ensuring the number and quality of talent we need to continue to grow profitably.

Social Responsibility

We are committed to improve the quality of life of vulnerable groups. Through Bafar Foundation, we contribute to the development of communities where we operate and live in situations of food shortage Our leadership involves more than just financial success, and our commitment goes beyond for a more participatory, healthy, educated and society.

Impulsamos proyectos que promueven la alimentación, el deporte, medio ambiente, salud y valores.

En el terreno del deporte y los valores, el programa de las Escuelas Socio Deportivas que se realiza en alianza con la Fundación Real Madrid, actualmente es todo un éxito ya que provee el entorno perfecto para atraer niños y jóvenes en situaciones de vulnerabilidad e integrarlos socialmente a través del deporte. Generamos convenios de colaboración con instituciones privadas y organismos públicos donde hemos logrado otorgar apoyos por más de 2 toneladas en alimentos y programas de promoción a la salud y el medio ambiente. Somos conscientes de que ser una compañía socialmente responsable es un compromiso serio en busca de mejores mexicanos con un efecto multiplicador en las comunidades que participamos.

We support projects that encourage food, sports, environment, healthcare and values. In the area of sports and values, the Socio Sports Schools program is carried out in partnership with the Real Madrid Foundation and is now a success since it provides the perfect environment to attract children and young people in disadvantaged situations to integrate them to society through sports. We generated collaboration agreements with private and public organizations through which we have given support through over 2 tons of food and programs promoting healthcare and environment. We are aware that being a socially responsible company is a serious commitment to find better Mexicans, with a multiplier effect in the communities in which we are involved.



Cifras Relevantes

Financial Highlights

Resultados

	Millones de pesos/Milions pesos			
	2011	2012	%Var/Change	Results
Ventas en toneladas	165,751	193,501	-14.34%	Sales in tons
Ventas netas	7,372	6,362	15.87%	Net sales
Utilidad operación	461	401	14.81%	Operating income
Flujo operativo	621	554	12.08%	Operating cash flow
Utilidad neta mayoritaria	631	461	36.94%	Main net income
Utilidad neta mayoritaria por acción ⁽¹⁾ pesos	2.02	1.47	37.37%	Main net income per share ⁽¹⁾ peso
Utilidad neta	631	548	15.25%	Net income

Balance

	Millones de pesos/Milions pesos			
	2011	2012	%Var/Change	Balance
Activo total	6,037	5,429	11.20%	Total assets
Pasivo total	2,139	2,101	1.83%	Total liabilities
Capital contable total	3,898	3,328	17.11%	Total equity in books
Capital contable mayoritario	3,825	3,246	17.84%	Main equity
Valor contable por acción	12.21	10.33	18.21%	Book value per share (1) pesos

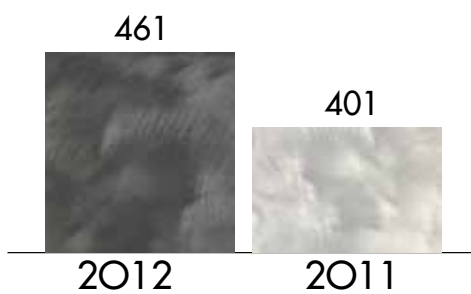
Cifras expresadas en millones de pesos de poder adquisitivo de diciembre 2012 (del 2007 al 2012)

(1) Con base en el número de acciones en circulación al cierre de cada año.
Figures expressed in millions of pesos by december 31, 2012 (2007 to 2012)

(1) Based on the number of outstanding shares.

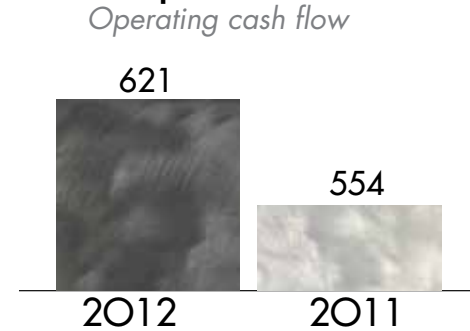
Utilidad de Operación

Operating income



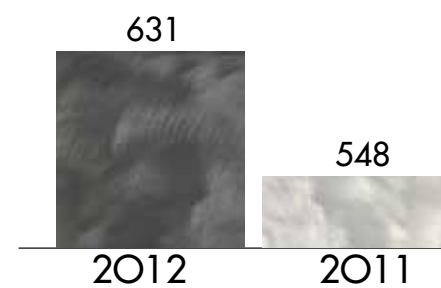
Flujo Operativo

Operating cash flow



Utilidad Neta

Net income



Consejo de Administración

Board of directors

Óscar Eugenio Baeza Fares.
Presidente del Consejo de Administración y Director General de Grupo Bafar y Subsidiarias.
Consejero de Bafar desde 1996.
Consejero Patrimonial Relacionado.
Chairman of the Board and Chief Executive Officer, Grupo Bafar, S.A.B de C.V.
Member of the Board since 1996.
Related proprietary.

Guillermo Enrique Baeza Fares.
Vicepresidente del Consejo de Administración y Director General del Área de Productos de Consumo y Lácteos de Grupo Bafar.
Consejero de Bafar desde 1996.
Consejero Patrimonial Relacionado.
Vice president of the Board of Directors and President of the Consumer Products and Dairy Division, Grupo Bafar
Member of the Board since 1996.
Related proprietary.

Eugenio Baeza Montes.
Director General de la División Ganadera de Grupo Bafar.
Consejero de Bafar desde 1996.
Consejero Patrimonial Relacionado.
President of the Cattle Division, Grupo Bafar.
Member of the Board since 1996.
Related proprietary.

Jorge Alberto Baeza Fares.
Director General del Área de Retail de Grupo Bafar.
Consejero de Bafar desde 1996.
Consejero Patrimonial Relacionado.
President of the Retail Division, Grupo Bafar.
Member of the Board since 1996.
Related proprietary.

Walter Eldo Burr Bareño.
Consejero de Bafar desde 2000.
Consejero Patrimonial Relacionado.
Member of the Board since 2000.
Related proprietary.

Walter Eldo Burr Valenzuela.
Director del Área Internacional de Grupo Bafar.
Consejero de Bafar desde 2000.
Consejero Patrimonial Relacionado.
Director of the International Division, Grupo Bafar.
Member of the Board since 2000.
Related proprietary.

Óscar Sepúlveda Márquez.
Director y Presidente del Consejo de Administración de las empresas Auto Transportes del Real S.A. de C.V. y de Puertas Tarahumara, S.A. de C.V.
Consejero de Bafar desde 1996.
Presidente del Comité de Auditoría.
Consejero Independiente.
Chairman of the Board and Chief Executive Officer, Auto Transportes del Real S.A. de C.V. and Puertas Tarahumara, S.A. de C.V.
Member of the Board since 1996.
Chairman of the Audit Committee.
Independent.

Javier Leonardo Webb Moreno.
Director y Administrador de la Empresa Rancho Nuevo.
Consejero de Bafar desde 2002.
Miembro del Comité de Auditoría.
Consejero Independiente.
Chairman of the Board and Chief Executive Officer, Rancho Nuevo.
Member of the Board since 2002.
Member of the Audit Committee.
Independent.

Óscar Francisco Cázares Elías.
Presidente del Consejo de Grupo Caztel, S.A. de C.V. y Blue Water Automotive S. de R. L. de C.V.
Consejero de Bafar desde 2004.
Consejero Independiente.
Chairman of the Board Grupo Caztel, S.A. de C.V. and Blue Water Automotive S. de R.L. de C.V.
Member of the Board since 2004.
Independent.

Carlos Antonio Carbajal Lechuga.
Director General y Administrador Único de Crocsa Corporativo, S.A. de C.V.
Consejero de Bafar desde 2004.
Miembro del Comité de Prácticas Societarias.
Consejero Independiente.
Chief Executive Officer and Sole Director, Crocsa Corporativo, S.A. de C.V.
Member of the Board since 2004.
Independent.

Herminio Padrino Santos.
Consultor Financiero Independiente.
Consejero de Bafar desde 2007.
Miembro del Comité de Prácticas Societarias.
Consejero Independiente.
Independent Financial Advisor.
Member of the Board since 2007.
Independent.

Salvador Álvarez Valdés.
Consejero Corporativo de Corvi y Director General de Organización Sahuayo, S.A. de C.V.
Consejero de Bafar desde 2005.
Presidente del Comité de Prácticas Societarias.
Consejero Independiente.
Corporate Advisor, Corvi, and Chief Executive Officer, Organización Sahuayo, S.A. de C.V.
Member of the Board since 2005.
Chairman of the Corporate Practices Committee.
Independent.

Alfonso Rodríguez Arellano.
Presidente y Director General de Finest Business Consulting Novations-Miller Heiman Scientrix.
Consejero de Bafar desde 2011.
Consejero Independiente.
President and General Director of Finest Business Consulting Novations-Miller Heiman Scientrix.
Member of the Board since 2011.
Independent.

Raúl de la Paz Garza.
Secretario.
Desde 2001 funge como Secretario del Consejo de Bafar.
Secretary of the Board since 2001.

Lizet Aída Ochoa Tapia.
Secretario Suplente.
Acting Secretary.



División Productos de Consumo

Consumer Products Division



Parma

Los productos de tradición determinan la calidad que se requiere en el arte culinaria. Grupo Bafar incursiona en esta categoría con la marca Parma y se consolida como líder en productos delicatessen tras 50 años de ofrecer productos cuidadosamente seleccionados y de exquisito sabor, únicos en el mercado.

Con grandes expectativas, el 2012 se lanzaron las mejores piezas de Jamón y Pechuga con los ingredientes más finos e incrementaron el portafolio de lo que orgullosamente llamamos Gran Reserva.

Parma

Traditional products determine the quality required in the art of cooking. Grupo Bafar ventures into this category with the brand Parma and consolidates itself as a leader in delicatessen products after 50 years of offering carefully selected products and exquisite taste, unique in the market.

With great expectations we launched the best pieces of ham and breast with the finest ingredients in 2012, thus increasing the portfolio of what we proudly call Gran Reserva.



Alianza que sorprende

San Jacinto

PARMA



Grupo Bafar se distingue por rebasar las expectativas de sus clientes, motivo por el cual, este año ampliamos el catálogo de productos y ofrecemos más variedad al formar una sólida alianza entre la categoría Parma y Quesos San Jacinto. Empresa de origen hidrocálido ampliamente reconocido por la fabricación de quesos 100% artesanales.

Es así como la marca Parma y Quesos San Jacinto se unen para enriquecer la gama de productos y satisfacer hasta el paladar más exigente.

Grupo Bafar is distinguished by exceeding the expectations of its customers; for this reason, we extended the range of our products this year and offered a wider variety with a strong partnership between the Parma category and San Jacinto Cheese. A company from Aguascalientes widely recognized for making 100% handmade cheese.

This is how the brand Parma and San Jacinto Cheese get together to enrich the range of products and satisfy even the most discerning palate.

Sabori, el único que cuida a tu familia.

Este año fue la plataforma sobre la cual, la marca Sabori lanzó una exitosa campaña reestructurando el concepto que había desarrollado anteriormente. Vislumbrando una mayor gama de consumidores, su slogan fue modificado de "El único que te cuida" a "El único que cuida a tu familia". De esta manera, Sabori muestra el interés en cubrir los gustos y exigencias de todos los miembros de la familia de una manera deliciosa y saludable.

El punto de partida fueron más de 5,000 spots de televisión, así como presentaciones dentro de los programas "Los Doctores" y "Chef Oropeza". Esto, reforzado con la presencia masiva en las redes sociales, colocó a Sabori como el líder de su categoría.

Sabori, the only one who cares for your family.

This year was the platform on which the brand Sabori launched a successful campaign, restructuring the concept it had previously developed. Envisioning a wider range of consumers, its slogan was changed from "The only one who cares for you" to "The only one who cares for your family". Thus, Sabori shows our interest in addressing the tastes and needs of all family members in a delicious, healthy way.

The starting point consisted of over 5,000 television spots and presentations in the shows "The Doctors" and "Chef Oropeza". All this was reinforced by massive presence on social networks, thus positioning Sabori as the leader in its class.

¿ÉSTA ES LA SALUD QUE QUIERES PARA TU FAMILIA?

Información Nutricional	Información Nutricional
Grasas	Colesterol
Harina	Diabetes
Hipertensión	Mucha azúcar

MEJOR CUIDALOS CON Sabori



EL ÚNICO QUE CUIDA A TU FAMILIA.

soysabori.com
El jamón es fuente de proteínas.





Fue tal el éxito de esta campaña que se registró un incremento mensual promedio del 10.5% nominal del cual el 7.5% fue de crecimiento adicional derivado de la campaña en los medios de comunicación más importantes del país.

Además, en junio se lanzaron los Quesos Sabori a granel. Principalmente el Queso Manchego 100% leche y el exitoso Queso Barrilito con un delicado sabor y forma extraordinaria ubicándolo como único en el mercado.

The campaign was so successful that an average monthly increase of 10.5% in nominal terms was recorded; 7.5% was for additional growth derived from the campaign spread in the major media of the country.

Furthermore, bulk Sabori Cheese was launched in June. Mainly the Manchego Cheese with 100% milk, and the successful Barrilito Cheese, with its delicate flavor and extraordinary shape, placing it as one-of-a-kind in the market.

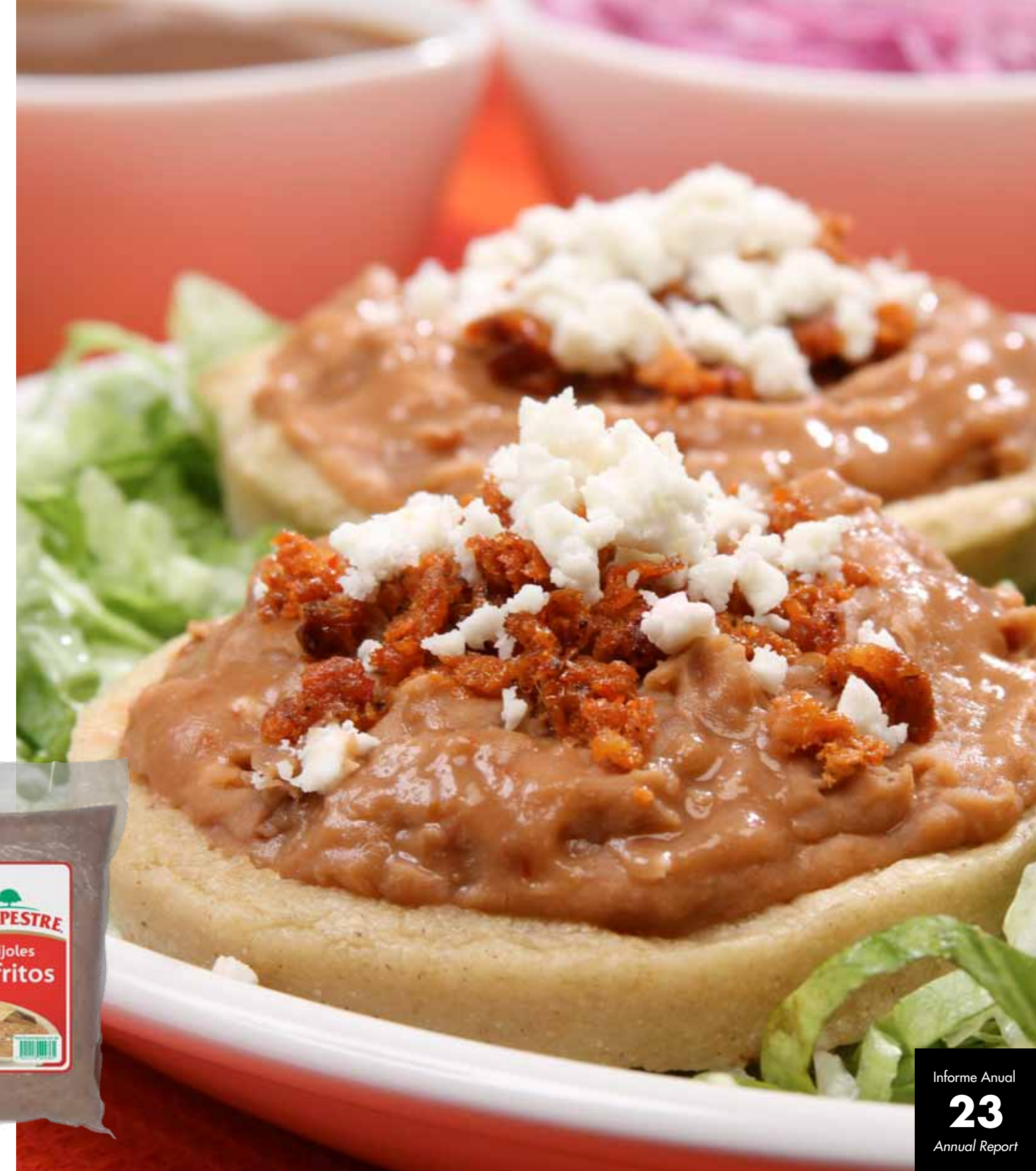


Campestre

Grupo Bafar se caracteriza por su búsqueda en la innovación de productos y su visión a explorar nuevas categorías, es por eso que como parte del plan de crecimiento de la marca Campestre, a finales del 2012 se lanza al mercado una línea de frijoles refritos en 3 diferentes presentaciones, ofreciendo productos de gran calidad y el auténtico sabor como hechos en casa.

Campestre

Grupo Bafar is known for its pursuit of product innovation and vision to explore new categories; for this reason, as part of the growth plan for the Campestre brand, a line of refried beans in 3 different presentations was launched in late 2012, offering high quality products and the authentic homemade taste.





Bafar

Dentro de la categoría de Carnes Frías la marca Bafar se ha renovado para mejorar la calidad de sus productos. Se realizó la reingeniería en los procesos, desde la fórmula, el empaque y el sabor, hasta la presentación.

Además, se crearon nuevos productos como la salchicha Jumbo Bafar con delicioso sabor a pavo. También, adaptamos la tecnología de paquetería de empaque semirígido con el jamón Virginia, el jamón Americano y la mortadela.

Bafar

Within the category of cold cuts, the Bafar brand has been revamped to improve the quality of its products. Processes were re-engineered from their formula, packing and taste to presentation.

New products were also created, such as the Bafar jumbo sausage, which tastes like delicious turkey. We also adapted the packing technology with semi-rigid package for Virginia ham, American ham and bologna.

Quesos Bafar, Montebello y Burr

En la constante búsqueda de satisfacer los gustos y exigencias de sus consumidores y de llegar a todo el público Grupo Bafar este 2012 le apuesta tanto al crecimiento como a la innovación.

Motivo por el cual este 2012 integró la categoría de quesos y lácteos. Esta estrategia permite un crecimiento importante en ventas y portafolio con un aumento del 35% a comparación del 2011. En la actualidad somos más reconocidos y nuestros productos son los preferidos de los consumidores en todo el país.

La mayor prueba de este 2012 fueron el Queso Quesadilla Bafar compuesto por leche en su totalidad, el Queso Chihuahua Montebello originalmente chihuahuense y los Quesos Amarillos Burr en una práctica presentación que hoy en día se vende a nivel nacional dentro de los clubes de precio y las tiendas de conveniencia OXXO.

Bafar, Montebello and Burr Cheese

In its constant search of satisfying the tastes and needs of consumers and of reaching all the public, Grupo Bafar bets on both growth and innovation in 2012.

For this reason, it added the category of cheese and dairy products in 2012. This strategy allows for significant growth in sales and a 35-percent increase of our portfolio against 2011. We currently are more recognized and our products are preferred by consumers across the country.

The greatest test in 2012 was the Bafar Quesadilla Cheese - entirely made of milk; the Montebello Chihuahua Cheese - originally made in Chihuahua; and the Burr Yellow Cheese in a practical presentation that is currently being sold at a nationwide level in price clubs and OXXO convenience stores.



Tiene más carne.



División Internacional

International Division



Proyectos sin fronteras

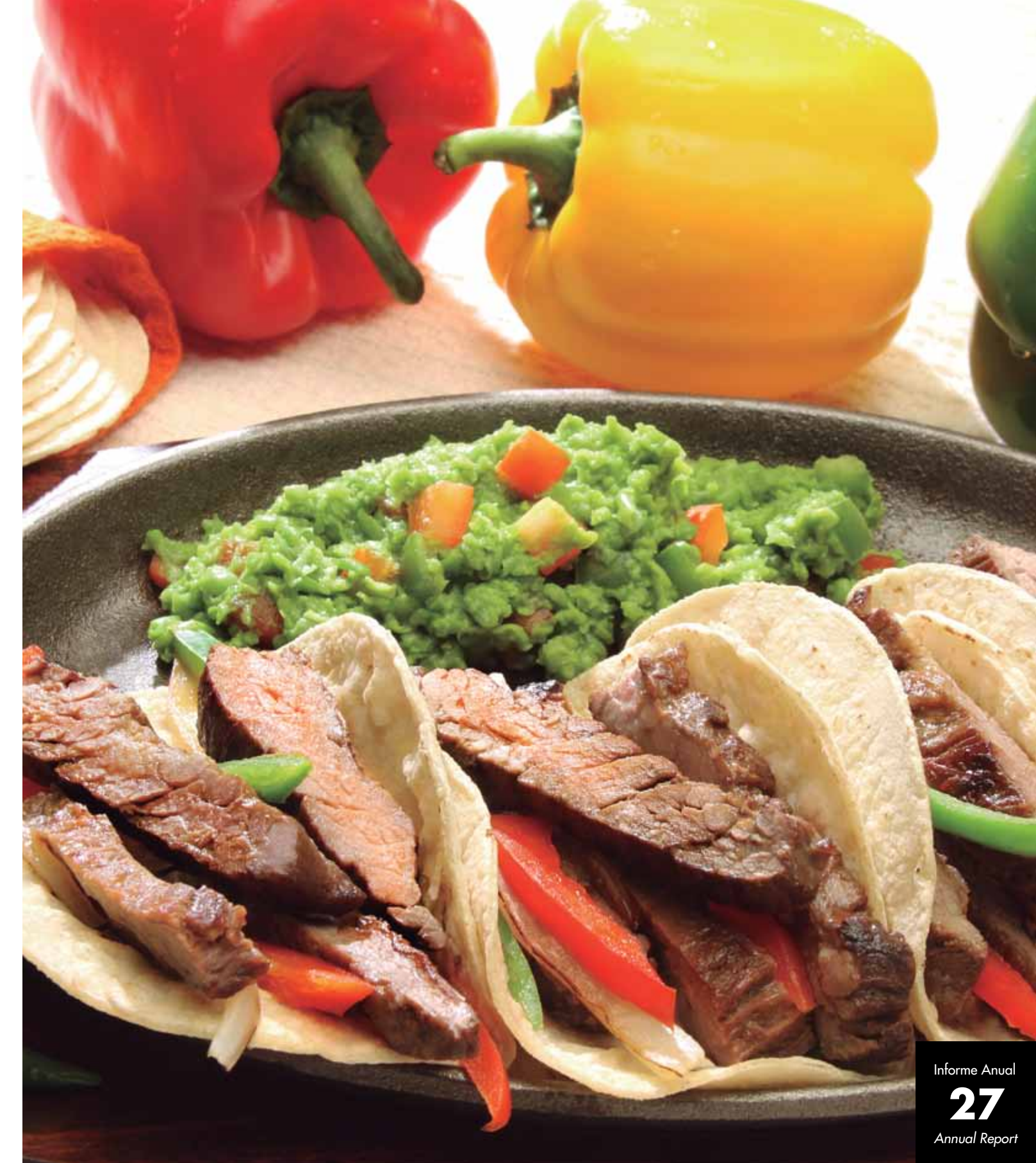
En Grupo Bafar siempre nos encontramos en la búsqueda de nuevos retos. En la actualidad vislumbramos caminos hacia mercados exigentes, hoy por hoy, la expansión a otras culturas es una realidad palpable en la organización.

Durante el 2012 nuestra exploración de los mercados asiáticos rindieron frutos, al iniciar la exportación de cortes de res y cerdo a Japón.

Projects without frontiers

In Grupo Bafar, we are always seeking new challenges. We are currently glimpsing paths towards demanding markets. Today, expanding to other cultures is a reality in the organization.

Throughout 2012, our exploration of Asian markets paid off as we started exporting beef and pork to Japan.





En la actualidad contamos con una fuerte presencia en Estados Unidos con nuestra línea de carnes frías Bafar en las zonas de California, Arizona, Nuevo México y en el oeste de Texas.

Clientes como Safeway y Vons son las principales sedes de nuestros productos en la Unión Americana. Además, en esta misma región iniciamos con la exportación de carnes de valor agregado como Arrachera, Carne al pastor, Lomo ahumado, entre otras. Productos que aumentaron el éxito de la empresa.

Asimismo, este año Grupo Bafar incursiona en otros territorios y segmentos por la consolidación de nuestra relación con la cadena comercial WalMart.

Our presence is currently strong in the United States with our line of Bafar cold cuts in the areas of California, Arizona, New Mexico and Western Texas.

Customers like Safeway and Vons are the major venues of our products in the United States. We also started exporting value-added meats to the same region, such as flank steak, al pastor meat and smoked loin, among others. These are products that made the company more successful.

Also, this year Grupo Bafar ventures into other territories and segments by strengthening our relationship with the commercial chain, Wal-Mart.



División Retail

Retail Division





Grupo Bafar solidifica su presencia alrededor del país a través de su estrategia de expansión y consolidación de sus unidades de negocio: BIF y Carnemart. Es así como la División Retail continúa fortificando su liderazgo en el mercado.

Bif

En este 2012 la excelencia en el servicio personalizado ha superado las expectativas del cliente más exigente y nos hace acreedores a una exitosa evaluación del cliente oculto de 9.50.

Además, la nueva imagen brindó al consumidor la confianza para adquirir productos de primera calidad. Estrategia que permitió el incremento en las ventas en un significativo porcentaje.

Grupo Bafar makes its presence all over the country through its strategy to expand and consolidate its business units: BIF and Carnemart. The Retail Division continues strengthening its leadership in the market.

Bif

In 2012, the excellence of personalized service exceeded the expectations of the most demanding customers and helped us deserve a successful hidden customer evaluation of 9.50.

Our new image also gave the consumer confidence to buy top quality products. This strategy led to increased sales at a significant percentage.

Asimismo, se complementó este exclusivo concepto introduciendo nuevas especialidades como la carne hamburguesa Bif Sirloin de 8 y 10 piezas.

This exclusive concept was supplemented with the introduction of new specialties such as the Bif Sirloin hamburger meat packs with 8 and 10 pieces.





Carnemart

Durante el 2012 Carnemart continúa ofreciendo una solución integral a negocios institucionales y al público que busca excelencia en calidad a precios competitivos en el mercado e incrementó su presencia afianzando plazas existentes e inaugurando locaciones con su concepto único.

Con la finalidad de distribuir nuestros productos hasta el lugar más lejano del territorio mexicano, se integraron nuevos puntos de venta alrededor de la República en la lista de tiendas. Comenzamos con gran éxito el mes de febrero con la apertura de nuestra tienda en Altamira, Tamaulipas. En junio iniciaron operaciones Madero y Guerrero en Tampico.

Carnemart

During 2012, Carnemart continued to provide a comprehensive solution to both institutional companies and the public seeking excellence in quality at competitive prices in the market; it also increased its presence by strengthening its existing sites in various places and opening new locations with its unique concept.

In order to take our products to the farthest place in Mexico, new points of sales were added to the list of stores all over the country. We successfully started this in february by opening our store in Altamira, Tamaulipas. Madero and Guerrero started operations and Tampico, in June.

De la misma manera en el mes de julio se inauguraron las tiendas de Manzanillo y Reynosa San Fernando que llegaron a fortalecer la zona en la que se ubican, mientras que en Xalapa 20 de Noviembre y Xalapa Atletas Carnemart comienza un nuevo reto.

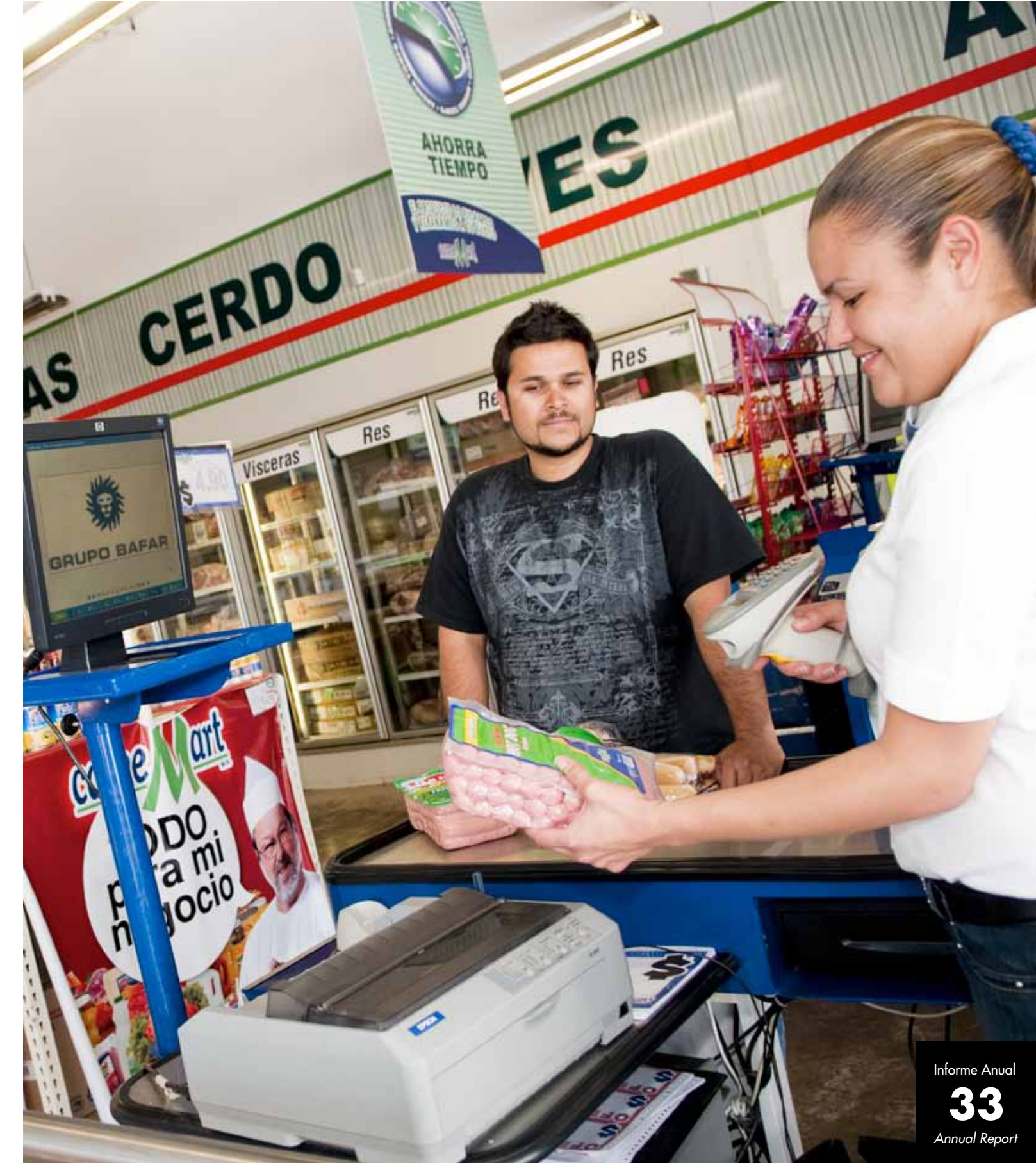
Asimismo, las puertas de Carnemart se abrieron al público en San Luis Potosí Anaya, Boca del Río, Veracruz y Puerto Vallarta el mes de agosto. En septiembre las tiendas de Córdoba, Veracruz, Río Grande Zacatecas y Santiago Papasquiari, Durango.

Cabe mencionar que en el mes de octubre se estableció un nuevo récord de ventas y de clientes en la inauguración de Carnemart Nuevo Laredo, Sámamo. Mes en el que la tienda de Tepic, Nayarit inició operaciones.

Similarly, the Manzanillo and Reynosa San Fernando stores opened in july, thus helping strengthen the area where they are located while Carnemart also took a new challenge with the Xalapa 20 de Noviembre and Xalapa Atletas stores.

Carnemart also opened its doors to the public in august in San Luis Potosi Anaya, Boca del Rio, Veracruz and Puerto Vallarta. The stores in Cordoba, Veracruz; Rio Grande, Zacatecas; and Santiago Papasquiari, Durango, opened in september.

It is noteworthy that a new sales and customers record was set in october at the opening of the Nuevo Laredo Samamo Carnemart store. The store in Tepic, Nayarit, started operations in the same month.





En noviembre empezó la actividad de venta en la tienda de Colima y para finalizar este gran año, Matehuala y Poza Rica en el mes de diciembre.

Sin duda la presencia de estos nuevos puntos de venta a lo largo del país representan el alto nivel de desarrollo de Grupo Bafar.

Este año se desarrolló el concepto de las tiendas "Deli Club". Esta estrategia ofrece un catálogo reducido de productos, atención de rebanado y ventas de graneles a menudeo. Es un concepto innovador que brinda nuestros productos al público en general. La primer tienda abrió sus puertas en el mes de mayo en la ciudad de Hermosillo con Deli Club Noriega. Para posteriormente comenzar este gran proyecto en junio en Cd. Juárez, Chihuahua.

Sales started in the Colima store in november, and to close this great year, Matehuala and Poza Rica started operations in december.

No doubt all these new points of sales throughout the country represent Grupo Bafar's high development level.

The "Deli Club" store concept was developed this year. This strategy offers a small catalog of products, slicing service and retail bulk sales. It is an innovative concept offering our products to the general public. The first store to open doors in may was in the City of Hermosillo - the Noriega Deli Club store. Then this great project also started in june in Cd. Juarez, Chihuahua.

También se amplió el servicio de rutas, incrementando 18 recorridos más dentro del país distribuyendo los productos a clientes que están fuera de nuestra área de influencia como: Matamoros, Tamaulipas, Piedras Negras, Río Bravo, Tijuana Soler, Manzanillo, Irapuato, Heroico Colegio (Tijuana), San Luis Río Colorado, Linares, Huatabampo, Mochis Ahome, Mazatlán, Agua Prieta, Hermosillo Perisur, Tampico, Guerrero, Mega Mina, Culiacán Sinaloa y Culiacán Abastos.

The service routes were also expanded and over 18 routes were added within the country to distribute products to customers outside of our catchment area, including: Matamoros, Tamaulipas, Piedras Negras, Rio Bravo, Tijuana Soler, Manzanillo, Irapuato, Heroico Colegio (Tijuana), San Luis Rio Colorado, Linares, Huatabampo, Mochis Ahome, Mazatlan, Agua Prieta, Hermosillo Perisur, Tampico, Guerrero, Mega Mina, Culiacan Sinaloa and Culiacan Abastos.



El mejor pan para tu nutrición...!

Nature's Best

BAKERY

Producto NUEVO Producto

Pan para Hamburguesa



Pan para Hot Dog



Pan Blanco Rebanado



Por otro lado se introdujeron más de 50 productos para ofrecer variedad a nuestros clientes. Por ejemplo el bollo sin ajonjolí de 8 piezas, el bollo con ajonjolí de 12 piezas de la marca Nature's Best, producto fabricado en la Panificadora de Planta Chihuahua.

El mes de mayo se agregó al catálogo de productos la hamburguesa Western Grillers de 30 piezas ofreciendo otra alternativa a nuestros clientes. El queso amarillo rebanado marca American Classic ahora sin celofán. Además, se mejoró la fórmula y la imagen de la salchicha Frankfurt Dixie Farm y del jamón tipo lunch de la misma marca. Se renovaron los empaques de la línea de rebanados tales como el jamón de 40 rebanadas y el jamón cuadrado de 50 rebanadas marca Dixie Farm.

El progreso que caracterizó a Grupo Bafar este 2012 no será excepción para el 2013. División Retail planea la apertura de 35 tiendas más, cantidad de establecimientos que les otorgará un nuevo récord y superará las 170 tiendas alrededor del país.

On the other hand, over 50 new products were introduced to provide variety to our customers. For instance, the 8-piece package of non-sesame buns and the 12-piece package of buns with sesame of the Nature's Best brand - bakery products manufactured at the Chihuahua Plant.

In may, the 30-piece pack of Western Grillers burgers was added to the product catalog, thus offering another alternative to our customers. Sliced American cheese of the American Classic brand no longer comes with cellophane. In addition, the formula and image of the Dixie Farm Frankfurt sausage and the lunch-type ham of the same brand were improved. The packages of such sliced products as the Dixie Farm 40-slice ham and 50-slice square ham were renewed.

The progress of Grupo Bafar in 2012 will be no exception for 2013. The Retail Division is planning to open 35 more stores; this number of establishments will set a new record and will exceed 170 stores all over the country.

División Innovación

Innovation Management





Con el propósito de alinearse a la visión del Grupo y perfeccionar la estrategia, este 2012 se creó la Dirección de Innovación. Su responsabilidad parte desde el diseño de productos a través del Centro de Innovación y Desarrollo Tecnológico (CIDET) y el diseño de procesos, productividad y mejora continua que realiza Ingeniería Industrial. Disciplinas soportadas por el sistema de calidad de Grupo Bafar.

Dicha reestructura concentro los esfuerzos en la mejora continua partiendo desde el diseño o rediseño de productos y procesos, empleando la filosofía de lean manufacturing y del sistema BQS.

La reducción de costos de productos, la mejora en los procesos, el incremento de la productividad, la eliminación de desperdicios y el uso de herramientas Lean como facilitadoras en la fabricación de productos, fueron los principales objetivos del área de Innovación este año, todos ellos encaminados al logro de una cultura Lean. Dentro de estas herramientas podemos mencionar: Kaizen, Kanban, 5 S's y Smed, entre otras.

A la par de los programas de mejora continua se impulsó el desarrollo de nuevos productos y se revisaron los programas de calidad definidos dentro del Sistema BQS con la finalidad de involucrar al personal en la realización de mejores prácticas de operación.

With the purpose of aligning to the Group's vision and improving the strategy, the Innovation Management Department was created in 2012. Its responsibility ranges from product design through the Center for Innovation and Technological Development (CIDET, as abbreviated for Centro de Innovación y Desarrollo Tecnológico in Spanish), and includes process design, productivity and continuous improvement carried out by Industrial Engineering. Such disciplines are supported by Grupo Bafar's quality system.

Such restructuring focused efforts on continuous improvement from the design/redesign of products and processes, using lean manufacturing philosophy and BQS System.

Product cost reduction, process improvement, increased productivity, waste elimination and the use of Lean tools as facilitators in product manufacturing were the main objectives of the Innovation area this year, all aimed at achieving a Lean culture. Such tools include: Kaizen, Kanban, 5 S's and SMED, among others.

Along with continuous improvement programs, the development of new products was promoted and quality programs outlined by the BQS System were reviewed in order to involve employees in the implementation of best operating practices.

Túnel de Innovación

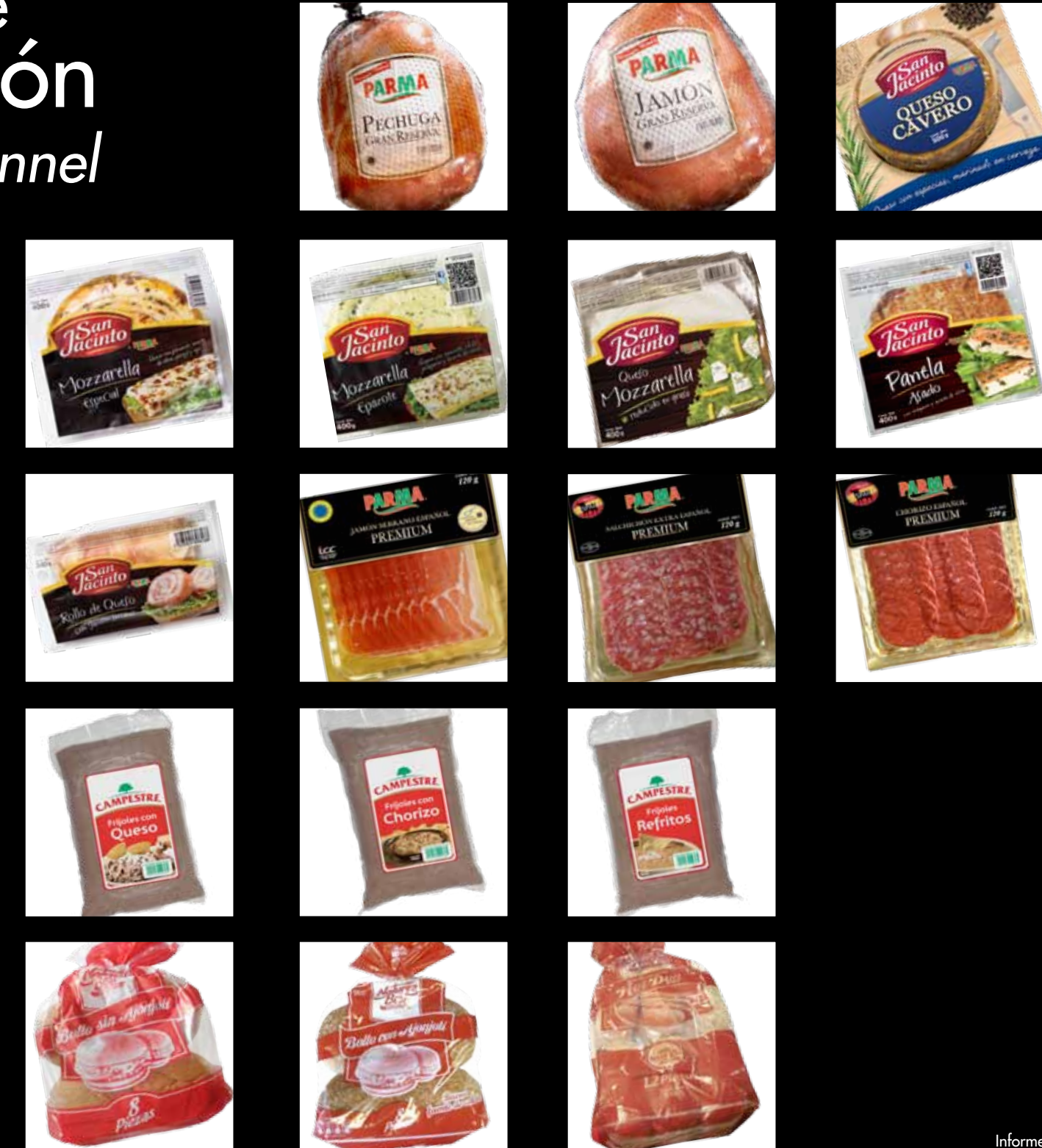
Innovation Tunnel

En materia de desarrollo de productos, el CIDET a través del túnel de innovación desarrolló 33 entre los que podemos destacar el jamón y la pechuga Gran Reserva, el fortalecimiento de la línea de quesos mediante la alianza San Jacinto-Parma, la nueva línea de madurados Parma Premium, la línea de frijoles marca Campestre, la nueva línea de productos de panificación marca Nature's Best, así como el lanzamiento de 3 nuevas presentaciones de hamburguesas dirigidas a los 3 sectores socioeconómicos.

La constante evolución de productos en el mercado impulsó a la Dirección de Innovación a rediseñar algunos de ellos. Por lo que este año se optimizó la calidad, el costo, la productividad, el aporte nutricional y el empaque en 35 productos existentes. Un ejemplo de ello es el empaque semi rígido en la línea de rebanado de jamones, el rediseño de la línea Sabori, las líneas marca Pery, las salchichas para asar y los chorizos madurados.

For product development, the CIDET, through the innovation tunnel, developed 33 products, among which we can highlight the Gran Reserva ham and breast; it also strengthened the cheese line through the San Jacinto-Parma alliance, the new line of Parma Premium aged cuts, the Campestre brand beans, and the new line of Nature's Best brand baked goods; it also launched three new burger presentations aimed at three different socioeconomic sectors.

The ongoing product development in the market led Innovation Management to redesign some of such products. Therefore, this year we optimized quality, cost, productivity, nutrient intake and packing of 35 existing products. An example of this is the semi-rigid pack of sliced hams, the redesign of the Sabori line and the Pery brand lines, grilling sausages and aged sausages.





En investigación, el CIDET aportó 5 proyectos a CONACYT, los cuales generaron apoyos a gobierno por un monto aproximado de \$16 millones de pesos y la oportunidad de brindar fuentes de empleo vinculado con Centros Públicos de Investigación como el CIMAV y el CIAD. Estos programas promueven el desarrollo humano de jóvenes universitarios recién egresados integrándose al Centro de Innovación y Desarrollo Tecnológico de la empresa participando en proyectos estratégicos del CIDET.

En el 2012 el área de Ingeniería Industrial realizó 22 exitosos eventos kaizen en las plantas productivas para reforzar el programa de mejora continua obteniendo un beneficio económico de 6.2 millones de pesos. De igual manera se fortaleció la cultura de la metodología de las 5 S's con un estándar visual llamado "fotografía estándar". Esta nueva herramienta permitió evaluar el avance y la madurez de cada una de las áreas con base en un proceso de seguimiento cronológico y así, estimar el cumplimiento de actividades en cada una de las líneas productivas.

Through research, the CIDET contributed with 5 projects for CONACYT; such projects generated support for the government in an amount of approximately \$16 million pesos and the opportunity to provide sources of employment connected to Public Research Centers such as CIMAV and CIAD. These programs promote human development of young college graduates, integrating them to the company's Center for Innovation and Technology Development to allow them to participate in the CIDET's strategic projects.

In 2012, the Industrial Engineering area conducted 22 successful kaizen events at the production plants to enhance the continuous improvement program, thus earning profits for 6.2 million pesos. Also, the culture of the 5 S's methodology was strengthened with a visual standard known as "standard picture". This new tool made it possible to assess the progress and maturity of each one of the areas, based on a chronological monitoring process to estimate the performance in the activities of each production line.

Aunado a lo anterior, se realizó la reingeniería a las líneas de producción. Actividad que permitió eliminar desperdicios, incrementar la productividad y mejorar el costo y el rendimiento.

Por otro lado, la capacidad de las líneas de producción incrementó de manera significativa otorgando una mejora relevante de rendimiento y del costo del producto, resultado de los proyectos implementados como la instalación de la tercera línea de valor agregado IQF y la adquisición de 2 inyectoras para la línea de cerdo y valor agregado.

En relación a las plantas de embutidos, las operaciones de pesaje disminuyeron ya que se incorporó el sistema de peso fijo y peso por pieza. De la misma manera la introducción de nueva tecnología impactó de manera relevante en la imagen del producto, el rendimiento y la capacidad de producción actualizando la tecnología de empaque tanto en tocinos como en jamones rebanados.

Acorde a los cambios que Grupo Bafar experimentó este año, fue imperativo la renovación del área de calidad, esta transformación permitió estar a la altura de la nueva cultura organizacional en donde el cliente más importante es nuestra gente; con base en ello se fortalecieron los programas de capacitación del personal operativo tomando como plataforma la operación estándar, puntos críticos del proceso, 5 S's y conformancia del proceso de manufactura.

In addition to this, production lines were re-engineered. This activity allowed us to eliminate scrap, increase productivity and improve both cost and performance.

On the other hand, the capacity of production lines significantly increased, thus achieving significant improvements in performance and product cost - a result of the implementation of such projects as the installation of the third IQF value-added line and the acquisition of two injectors for the pork and value-added line.

For cold meat plants, weighing operations were reduced as a fixed weight and weight per piece system was introduced. Similarly, the introduction of new technology caused a relevant impact in the product's image, performance and production capacity; packaging technology for both hams and sliced bacon was upgraded.

According to the changes Grupo Bafar experienced this year, renewing the quality area was imperative. This transformation allowed us to measure up to the new organizational culture in which our own people are the most important customer; based on this, training programs for operating employees were strengthened, addressing standard operation, critical process points, 5 S's and manufacturing process conformance.





La investigación y la innovación tecnológica poseen un valor estratégico económico, motivo por el cual Grupo Bafar invirtió en la remodelación total de los laboratorios de análisis obteniendo instalaciones de vanguardia. Cuentan con personal y equipo altamente capacitado para la realización de análisis a lo largo del proceso de producción que permiten controlar y asegurar la fabricación del producto en todas sus etapas.

Por otra parte, este 2012 la Dirección de Innovación midió el grado de satisfacción del Cliente a través de la encuesta "La voz de la Promotora". Esta herramienta se toma como punto de partida para resolver cada una de las oportunidades que la promotora documenta, y así ofrecer productos que excedan las expectativas de calidad y costo en el mercado.

Es así como Grupo Bafar fortalece sus procesos de innovación, productividad y calidad tomando como base la mejora continua, misma que le permite renovarse todos los días ofreciendo al mercado productos a la altura de las expectativas de los clientes y los consumidores.

Research and technological innovation have a strategic economic value; for this reason, Grupo Bafar invested in fully remodeling its analysis laboratories to have state-of-the-art facilities. They have highly trained employees and equipment to perform analysis throughout the production process, thus monitoring and ensuring product manufacturing at all its stages.

Innovation Management also measured customer satisfaction in 2012 through the survey "The Promoter's Voice". This tool is the starting point to address each opportunity recorded by the promoters and provide products that exceed the market's expectations in quality and cost.

This is how Grupo Bafar strengthens its innovation, productivity and quality processes, based on continuous improvement; this allows the company to renew itself every day and offer products to meet the expectations of customers and consumers in the market.

Dirección Manufactura

Manufacturing Management





El uso de tecnología avanzada para los procesos es la clave principal para que la Dirección de Manufactura logre mantener los más altos estándares de calidad y eficiencia en la producción año tras año.

En el 2012 se implementó el uso de nuevas herramientas que garantizan la mejor calidad. Se integró un equipo multidisciplinario para la implementación de un sistema de producción más robusto, con base en los puntos de control de los procesos realizados en cada una de las áreas de manufactura.

El rendimiento en los procesos de marinación de pollo, cerdo y res incrementó en un 5% lo que permitió tener mejores costos. Un gran ejemplo del incremento se reflejó en la instalación de una nueva línea de pollo como un valor agregado que respaldó en un 130% a la capacidad de la línea ya establecida. La satisfacción de nuestros clientes es el motor que impulsa

Using advanced technology for the processes is the main key for the Manufacturing Management to maintain the highest quality and efficiency standards in production year by year.

In 2012, we started using new tools to ensure the highest quality. A multidisciplinary team was made up to implement a more robust production system based on control points for the processes in each manufacturing area.

Performance in chicken, pork and beef marinating processes increased by 5%, thus allowing to have better costs. A great example of such increase was the installation of a new chicken line as an added value, that helped increase by 130% the capacity of the already established line.

a planear nuevas estrategias y crear métodos para seguir posicionándonos en los más altos niveles de calidad. Por lo anterior, se realizaron ajustes en la línea de salchichas y jamones. Actualmente se brinda un producto de mayor contenido cárnico a los consumidores.

De la misma manera, se obtuvieron excelentes resultados con la incursión en el mercado nacional de venta de pavos ahumados y naturales con un volumen de 2,300 toneladas.

Por otro lado, la Planta Panificadora es el negocio que otorga a Grupo Bafar como al cliente los mejores beneficios, ya que abastece de pan el mercado propio de las tiendas Carnemart y mostró un aumento en la producción anualizada de 1,343,000 unidades.

Los programas Kaizen arrojaron excelentes resultados tanto en la Planta de Chihuahua como en la Planta de la Piedad, alcanzando ahorros mayores a \$6.2 millones de pesos.

Our customers' satisfaction is the drive that moves us to plan new strategies and create methods to keep on positioning ourselves at the highest quality levels. For this reason, adjustments were made in the sausage and ham line. A product with more meat contents is currently being offered to consumers.

Likewise, excellent results were achieved through our foray into the domestic market of natural and smoked turkeys, with a volume of 2,300 tons.

On the other hand, the Bakery Plant is the business that gives both Grupo Bafar and the customer the best benefits since it supplies bread to the CarneMart stores' market. It recorded an increase in the annualized production by 1'343, 000 units.

Kaizen programs had excellent results in both the Chihuahua and La Piedad Plants, thus achieving savings for over \$6.2 million pesos.





Dirección Logística y nuevos proyectos

Logistics and New Project Management

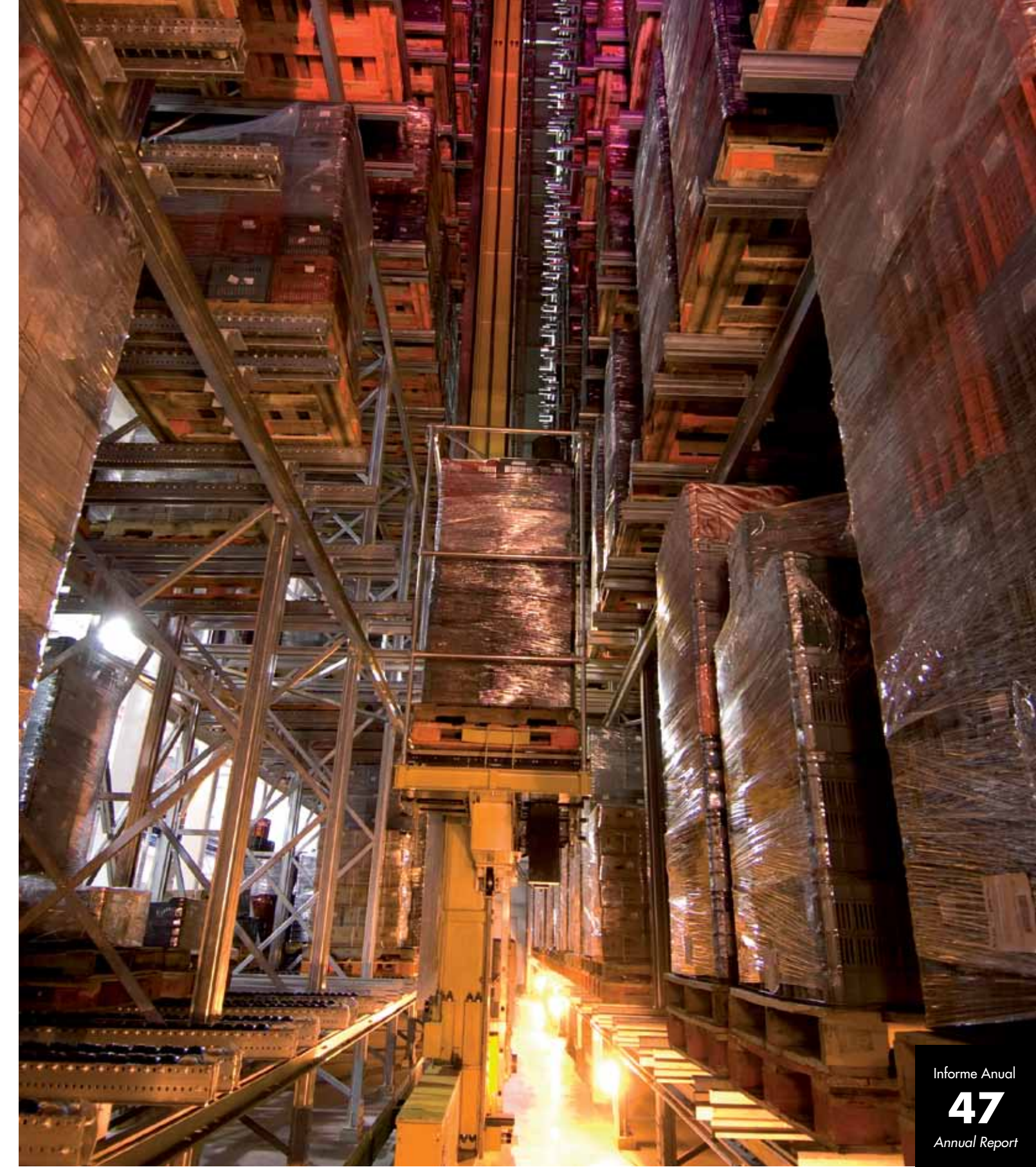


Las principales fortalezas radican en la tecnología implementada en las actividades logísticas de la empresa. Actualmente contamos con uno de los Centros de Distribución más grandes de América Latina, totalmente automatizado y funcionando en tiempo real, ubicado en nuestro principal punto de operaciones. El sistema utilizado en el manejo, almacenaje y distribución de los productos que ofrecemos permite dar una respuesta oportuna a la creciente demanda, además garantiza que la ubicación, rotación e inventarios sean 100% confiables.

Un aspecto de particular interés dentro del Grupo es dar respuesta oportuna a la creciente demanda de productos mediante la implementación de la mejor tecnología en las actividades logísticas. Además, buscamos la mejora continua en procesos, productos y servicios a través de la evaluación de proyectos viables de gran valor económico. Por lo anterior, Grupo Bafar a través de la Dirección de Logística y nuevos Proyectos fortalece el desarrollo y crecimiento sustentable.

Major strengths lie in the technology implemented in the company's logistic activities. We currently have one of the largest Distribution Centers in Latin America, fully automated with real-time operation, located in our main operation site. The system we use to handle, store and distribute our products allows for a timely response to the growing demand, ensuring that the location, turnover and inventories are 100% reliable.

One of the Group's major interests is timely responding to the increasing demand for products by implementing the best technology for logistic activities. We also strive for continuous improvement in processes, products and services through the assessment of feasible projects with high economic value. For these reasons, Grupo Bafar strengthens its sustainable development and growth through the Logistics and New Project Management.





El 2012 fue un año de transición en el área de logística de la organización. Se implementaron soluciones que permitieron concluir satisfactoriamente este año y sentar las bases de crecimiento para el 2013.

Una de las principales soluciones de este año fue la implementación del Warehouse Management System (WMS) de SAP en los almacenes de Chihuahua y de la Piedad.

Asimismo, debido a la creciente demanda de nuestros productos en la República, este año aumentó la productividad y la capacidad de embarque en el centro de distribución de Chihuahua.

El reto principal para el 2013 es llevar el nivel de servicio a los más altos estándares internacionales así como continuar el perfeccionamiento que posibilite soportar el crecimiento constante de la compañía y mantener la competitividad en costos de distribución y almacenamiento que caracterizan al Grupo.

2012 was a year of transition in the organization's logistics area. Logistic solutions were implemented to successfully close 2012 and lay growth foundations for 2013.

One of the major solutions this year was implementing the Warehouse Management System (WMS) for SAP at the Chihuahua and La Piedad warehouses.

Also, the increasing demand for our products in Mexico this year led to an increase in productivity and shipping capacity at the Chihuahua distribution center.

The major challenge for 2013 is to raise the service level up to international standards and continue improving to support the company's continued growth and maintain the distribution and storage cost competitiveness of the Group.

Centro de competencia Tecnológica Technologic Competence Center





La tecnología es pieza fundamental en la estrategia de negocios, por tal motivo el Centro de Competencia Tecnológica se ha convertido en un aliado estratégico esencial en la investigación, análisis e implementación de tecnologías y sistemas de información de clase mundial.

La alta dinámica de operaciones y servicios que demandan las áreas de Grupo Bafar, impulsó que este 2012 nos enfocáramos en fortalecer las herramientas de auto servicio. Tal es el caso del portal de autoaprendizaje del empleado y de los sistemas e-servicios que apoyan al perfeccionamiento y medición de los departamentos de: Jurídico, Seguros, Compras y Centro de Servicios de Administración.

Implementamos el sistema de scorecard alineado a la filosofía del Grupo a través de la meritocracia. Esta herramienta permite a cada empleado conocer su desempeño relacionado a los resultados del negocio de tal manera que emprenda oportunidades de progreso que le brinden un mayor grado de satisfacción.

Technology is critical for any business strategy; for this reason, the Technology Competence Center has become an essential strategic ally to research, assess and implement world-class information technologies and systems.

The high operation and service dynamics demanded by Grupo Bafar's areas led us to focus on strengthening the self-service tools in 2012. That is the case of the employee's self-learning website and the e-service systems that support our efforts to perfect and measure the following departments: Legal, Insurance, Purchasing, and Management Service Center.

We implemented the scorecard system aligned with the Group's philosophy through meritocracy. This tool allows each employee to be aware of their performance regarding business results, so that their can take advancement opportunities that will help them achieve a higher degree of satisfaction.

Por otro lado, se integró el módulo SAP WMS permitiéndonos planear, monitorear y optimizar los procesos operativos de los almacenes de la cadena de suministro. Asimismo, y con el objetivo de apoyar los nuevos negocios del Grupo, se incorporó a Vextor, el brazo financiero de la organización, en su versión SAP Banking.

Finalmente, con el propósito de aproximar los productos a nuestros clientes institucionales CCT continuó apoyando la innovación en los procesos de venta por medio de un sistema de rutas. Esta estrategia funciona mediante un smartphone de bajo costo en la cual, se registran las ventas, las entregas y la cobranza en tiempo real.

Para el 2013 continuamos creando sólidas tácticas que nos permitan enfrentar grandes desafíos y como propuesta, seguiremos innovando la tecnología del Grupo con herramientas móviles para facilitar la efectividad de los procesos y proporcionar información oportuna y veraz.

On the other hand, the SAP WMS module was implemented to allow us planning, monitoring and optimizing the operational processes at supply chain warehouses. Also, in order to support the Group's new businesses, it joined Vextor, the organization's financial entity in its SAP Banking version.

Finally, in order to bring the products to our institutional customers, CCT continued to support innovation in sales processes through a routing system. This strategy works through a low-cost Smartphone, in which sales, deliveries and collections are recorded in real time.

For 2013, we continue to create sound tactics that will help us face great challenges and, as a proposal, we will continue innovating the Group's technology with mobile tools to make processes more effective and provide timely, accurate information.



Planeación Estratégica

Strategic Planning

Área responsable de alinear a todas las Direcciones del Grupo a través del modelo de Planeación. Apoyado en el Centro de Inteligencia Bafar (CIB), el cual garantiza la obtención de información pertinente, oportuna y confiable para la gestión y el logro de los objetivos.

En lo concerniente al crecimiento orgánico, Grupo Bafar ha desarrollado nuevas ventajas competitivas, desde nuevos canales de comercialización y servicio hasta incursión en nuevos mercados y clientes.

Como parte de la planeación 2012 se estableció la apertura de más de 24 tiendas en diferentes puntos de la república debido a la creciente demanda de nuestros servicios alcanzando así el mayor récord en la trayectoria del Grupo.

El mercado de quesos aumentó en más de 900 toneladas adicionales a las del año 2011, permitiéndonos penetrar en esta nueva industria como un importante postor.

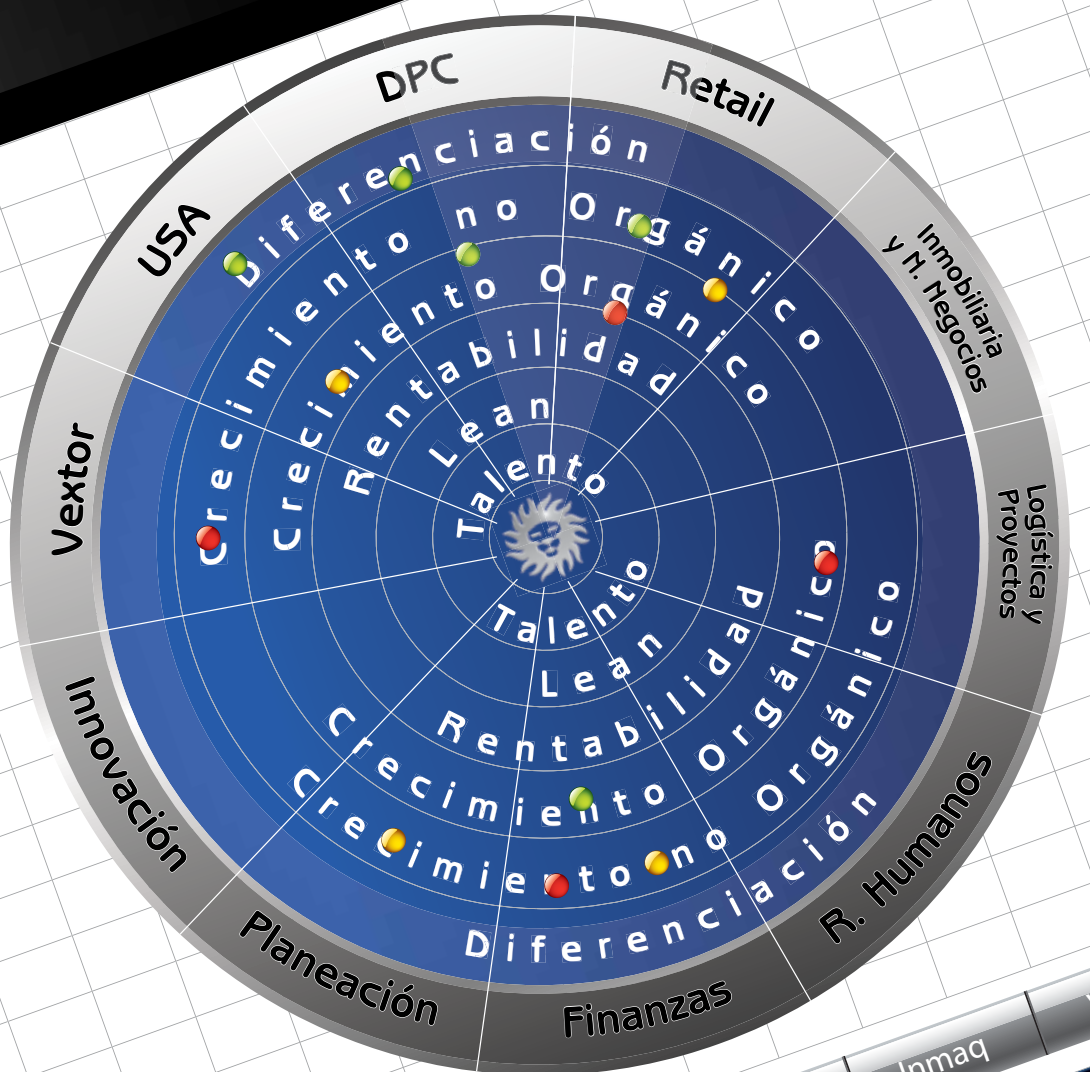
This is the area responsible for aligning all the Group's Management areas through the Planning model. It is supported by the Bafar Intelligence Center (CIB, as abbreviated for Centro de Inteligencia Bafar, in Spanish), which ensures obtaining appropriate, timely, reliable information to manage and attain our objectives.

Regarding organic growth, Grupo Bafar has developed new competitive advantages, from new marketing and service channels to entering new markets and customers.

Planning for 2012 included scheduling to open over 24 stores in different spots of Mexico due to the growing demand for our services, thus reaching the highest record in the Group's history.

The cheese market increased by more than 900 additional tons compared to 2011, thus allowing us to enter this new industry as a significant bidder.





De la misma manera, logramos un valor de portafolio de bienes raíces de \$1,428 millones de pesos diluyendo los activos del Grupo para una futura colocación en el mercado inmobiliario.

Este año trabajamos con dedicación en cumplir cada uno de los seis puntos medulares que conforman el mandato del Consejo de Administración. Sin embargo, debido al dinamismo de la industria y a los ambiciosos retos que demanda el Grupo, enfocamos nuestro esfuerzo específicamente en "Crecimiento No Orgánico", éste marca la importancia de la diversificación de negocios dentro de la organización.

Por lo anterior, en el cierre del 2012 y en los proyectos para el 2013 continuamos tanto con la búsqueda de nuevas oportunidades y adquisiciones como con la incursión en otras industrias en las que Grupo Bafar logre establecer una nueva meta. Priorizando la contundencia y la consolidación de las direcciones que ya son parte de esta gran estructura.

La Dirección de Planeación cada año enfrenta nuevos retos, los cuales consisten en asegurar que la información estratégica se traduzca en acciones cotidianas en todos los niveles de la Organización y ahora con el apoyo del modelo de gestión a través del aprendizaje y la meritocracia el personal logra sus objetivos y desarrolla el conocimiento que marca la pauta del éxito de la empresa.

Likewise, we achieved a real estate portfolio value of \$1.428 billion pesos, thus diluting the Group's assets for future placement in the real estate market.

We are working hard this year to meet each of the six core points that make up the Board of Directors' mandate. However, due to the changing industrial sector and the ambitious challenges for our Group, we specifically focus our efforts towards the "non-organic growth"; this stresses the importance of business diversification within the organization.

Therefore, upon closing 2012 and for our 2013 projects, we continue seeking both new opportunities and acquisitions and dabbling in other industries where Grupo Bafar can set new goals. We do this by prioritizing the strength and consolidation of the objectives that already are part of this great organization.

Planning Management is facing new challenges each year; such challenges consist of ensuring that strategic information is translated into day-to-day actions at all the organization's levels. And now, with the support of the management model through learning and meritocracy, employees attain their goals and develop knowledge that sets the tone for the company's success.

Vextor Activo





Durante el 2012 se llevaron a cabo diversos proyectos estratégicos encaminados a robustecer la infraestructura tecnológica que permitan sustentar el plan de crecimiento e incrementar el posicionamiento en el mercado. Para ello, a principios del segundo semestre del año, se inició con la implementación de SAP Banking acorde con la plataforma informática de Grupo Bafar, con la instrumentación y desarrollo de esta herramienta, hoy controlamos la admisión, operación, contabilidad y los reportes tanto de gestión como regulatorios para todas las líneas de crédito que, hoy por hoy, se manejan en nuestra organización.

Este año se desarrollaron exitosos productos como los créditos de consumo, el crédito empresarial y el crédito automotriz para los empleados de Grupo Bafar.

Por otro lado, el factoraje a proveedores de las empresas filiales de Grupo Bafar a través del esquema de Cadenas Productivas y el factoraje a proveedores de entidades gubernamentales. Durante el cuarto trimestre del año, se incrementó el capital social de Vextor para llegar a \$90 millones de pesos, de

During 2012, various strategic projects were carried out aimed at strengthening the technological infrastructure that would sustain the growth plan and increase market positioning. For this purpose, SAP Banking was implemented early in the second half of the year according to Grupo Bafar's IT platform; with the implementation and development of this tool, we can control today the admission, operation, accounting and management and regulatory reports for all credit lines managed today in our organization.

This year, we developed successful products such as consumer loans, corporate credit and auto loans for Grupo Bafar's employees.

Furthermore, factoring provides suppliers of subsidiaries of Grupo Bafar through the Supply Chain framework and factoring for suppliers of governmental organizations.

la misma manera se fortaleció la estructura de personal integrando la gerencia de crédito y se incrementará la plantilla de promoción.

En el año 2012 se generaron \$30.4 millones de margen financiero y \$23.8 de margen operativo, con importantes crecimientos comparados con el año anterior del 37% y 48% respectivamente.

El mayor reto para este 2013, es diversificar la cartera de crédito y eficientar las fuentes de fondeo, cuyo resultado se traducirá en mayor rentabilidad. A futuro se vislumbran retos importantes y con una estrategia acertada, seguiremos expandiendo el mercado y continuaremos creciendo en forma sostenida.

During the fourth quarter of the year, Vextor's social capital was increased to \$90 million pesos. In the same way, the personnel structure was strengthened by adding the credit management; promotion staff will be increased.

In 2012, \$30.4 millions of net interest income and \$23.8 of operating margin were generated, with significant growth of 37% and 48% respectively compared to the previous year.

The biggest challenge for 2013 is to diversify the credit portfolio and make funding sources more efficient; the result will be a higher profitability. Significant challenges are looming in the future. With a successful strategy, the market will continue to expand and we will continue to steadily grow.





División Inmobiliaria y Nuevos Negocios

Real Estate and New Business Division



Unidad estratégica de negocio que fortalece las operaciones de Grupo Bafar. Inmobiliaria dispone de áreas especializadas en la adquisición y desarrollo de inmuebles, construcción, diseño y manejo de obra, así como la administración de inmuebles. Contamos con amplia experiencia, personal calificado, contratistas especializados y una alta capacidad de respuesta para el diseño, ingeniería, dirección y edificación de proyectos industriales y comerciales.

El valor comercial de los inmuebles, es una poderosa herramienta para captar inversiones mediante la bursatilización de los ingresos por rentas.

Durante el 2012, se desarrolló la construcción de un Campus en la Ciudad de Chihuahua para la integración del sistema educativo más grande del país, la Universidad del Valle de México. Proyecto en el que se invirtieron \$25 millones de dólares. Esta institución cuenta con 198 mil estudiantes en México y un total de 750 mil estudiantes en el mundo.

This is a strategic business unit that strengthens Grupo Bafar's operations. The real estate agency has areas specialized in purchasing and developing properties, construction, design and management of construction works, and property management as well. We are highly experienced and have qualified staff, specialized contractors and a high capability to respond and be able to design, engineer, manage and build both industrial and commercial projects.

The properties' commercial value is a powerful tool to attract investments by securitizing revenues from leasing.

During 2012, we built a Campus in the City of Chihuahua to integrate the largest school system in the country - the Universidad del Valle de Mexico. \$25 million dollars were invested in this project. This institution has 198 thousand students in Mexico and 750 thousand total students around the world.





La demanda de nuestros productos a lo largo y ancho de la República se refleja en el esquema de expansión, por su parte la División Inmobiliaria integró cinco nuevas tiendas para venta directa, con una inversión de \$30 millones de pesos.

De la misma manera, se inició un gran proyecto destinado a captar inversión extranjera que arriende centros de logística y manufactura mediante la construcción del Parque Industrial Bafar Aeropuerto en el municipio de Apodaca, N.L., cuya inversión es de \$12 millones de dólares.

Este 2012 Grupo Bafar maximiza su patrimonio y comercializa activos inmobiliarios no estratégicos por un monto de \$50 millones de pesos.

Para los siguientes 5 años, Grupo Bafar invertirá \$1,500 millones de pesos en el programa de expansión de tiendas Carnemart. La edificación y renta de centros de logística y naves industriales para la industria de exportación, y la construcción y renta de centros comerciales.

Asimismo, en el año 2014 se busca colocar un porcentaje del valor del portafolio, mediante una colocación pública. Los recursos provenientes de esta colocación, serán utilizados para financiar la expansión del Grupo de la división inmobiliaria.

The demand for our products across Mexico is reflected in our expansion framework; meanwhile, the Real Estate Division added five new stores for direct sales, with an investment of \$30 million pesos.

Similarly, a large project was started to attract foreign investment by leasing logistics and manufacturing centers, building the Bafar Aeropuerto Industrial Park in the municipality of Apodaca, Nuevo Leon, with an investment of \$12 million dollars.

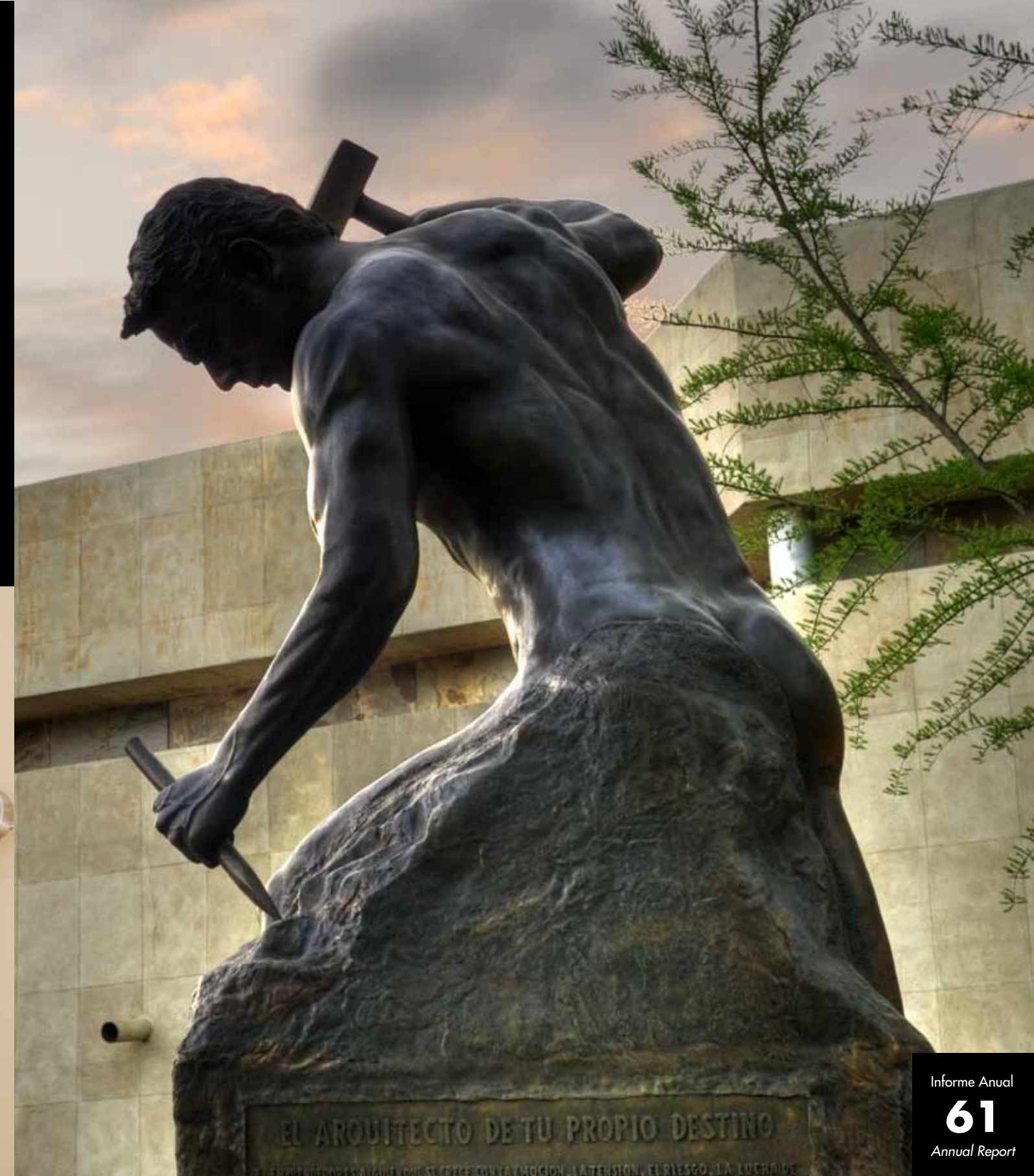
In 2012, Grupo Bafar maximized its properties and marketed non-strategic real estate assets for an amount of \$50 million pesos.

For the next five years, Grupo Bafar will invest \$1.5 billion pesos in the program to expand Carnemart stores, construction and leasing of logistics centers and industrial warehouses for export industry, and construction and leasing of shopping centers.

Also, in 2014 we will seek to place a percentage of the portfolio value through public stock. Resources obtained from such sale will be allotted to expand the Group's real estate division.

Universidad Bafar

Bafar University





Con el objetivo de mejorar la alineación al desarrollo de talento y planes de sucesión con el enfoque de meritocracia. Este 2012 Universidad Bafar replanteó la misión, la visión, el modelo educativo, la estructura organizacional, las políticas, los procedimientos y los principios de operación de este gran organismo.

Se diseñó una nueva arquitectura de aprendizaje como resultado del programa Cre•Ser bajo los siguientes ejes: desarrollo de talento y planes de sucesión por meritocracia, impulso al e-learning, rediseño curricular y nuevo sistema de evaluación.

Para ejecutar el modelo educativo se diseñó una nueva currícula basada en certificaciones mandatorias para ejecutivos (E1-E4), educación continua (malla curricular del puesto), actividades de aprendizaje informal (on the job training y tareas visibles importantes y complejas).

A partir de un ejercicio de calibración, se seleccionaron más de 100 ejecutivos para participar en el Programa de Desarrollo de Talento y Planes de Sucesión y para los ejecutivos de alto potencial se diseñó un esquema de trabajo basado en Planes Individuales de Desarrollo.

The goal is to improve alignment with talent development and succession planning with a focus on meritocracy. In 2012, Bafar University restated the mission, vision, educational model, organizational structure, policies, procedures and operating principles of this great organization.

A new learning architecture was designed as a result of the Cre•Ser program, according to the following axis: talent development and plans of succession based on meritocracy, encouragement to e-learning, curricular redesign, and new assessment system.

With the purpose of running the educational model, a new curriculum was designed based on mandatory certifications for executives (E1-E4), continuous education (position curricular grid), informal learning activities (on-the-job training) and major visible, complex tasks.

From a calibration exercise, over 100 executives were selected to take part in the Talent Development and Succession Plan Program, and a work outline was designed for high-potential executives based on Individual Development Plans.

Además, este año se complementó el Programa de capacitación mediante el entrenamiento en el primer nivel de Novations con el curso Talent Development. Los ejecutivos definieron su etapa de contribución, sus talentos y pasiones y su orientación de carrera, a la vez que se prepararon para llevar a cabo un diálogo de desarrollo con sus supervisores.

Se impartieron 4 talleres de Planes Individuales de Desarrollo para orientar a los ejecutivos de alto potencial en este ejercicio y se creó una plataforma virtual para gestionar la interacción y aprendizaje de los ejecutivos en planes de sucesión.

A través de los programas de educación continua formamos a más de 130 gerentes para las áreas comerciales del Grupo, apoyando así la expansión y crecimiento de las divisiones de Retail y Productos de Consumo.

Preocupados por brindar una excelente oportunidad a jóvenes recién egresados, diseñamos un nuevo programa de Rookies o atracción de talento joven a proyectarse el 2013.

Dimos un paso agigantado en el proceso de adaptación de los nuevos ingresos creando un programa de On boarding propio de la empresa, para garantizar el involucramiento y retención de los ejecutivos.

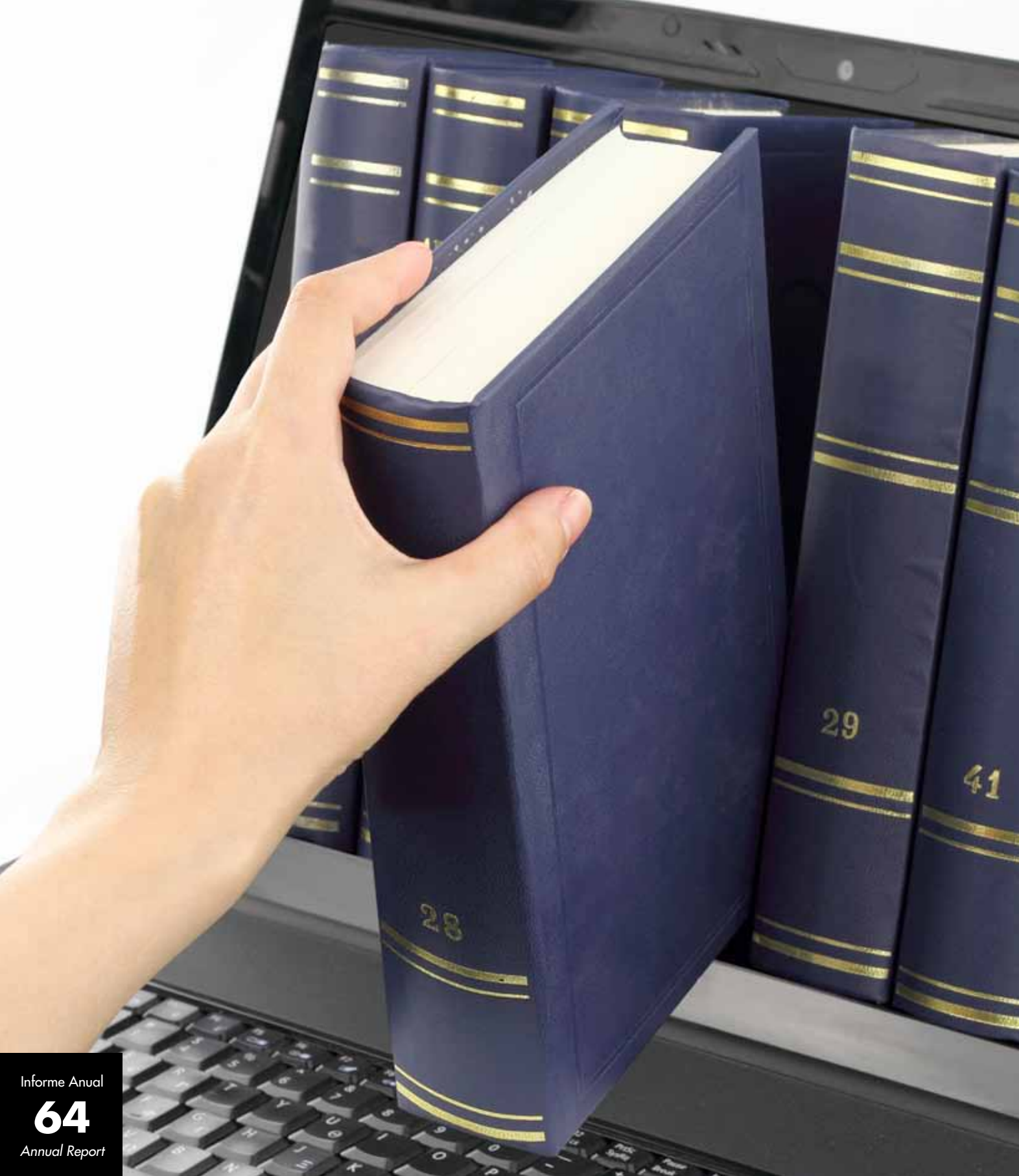
Also, the Training Program was supplemented this year with the first level of the Novations training, with the Talent Development course. The executives defined their contribution stage, talents and passions, and career orientation while they got ready to have a development talk with their supervisors.

Four Individual Development Plan workshops were facilitated to guide high-potential executives through this exercise, and a virtual platform was created to manage the executives' interaction and learning on succession plans.

Through continuous education programs, we educated over 130 managers for the Group's commercial areas, thus supporting the expansion and growth of the Retail and Consumer Product Divisions.

Concerned about giving young graduates excellent opportunities, we designed a new program for Rookies or attraction of young talent that will be planned in 2013. We took a giant step in the process to help new hires adapt, by creating the company's Onboarding program to help ensure the executives' involvement and retention.





A lo largo del año continuamos con la producción e impartición de cursos virtuales con énfasis en las competencias institucionales de Grupo Bafar.

A manera de Learning Management System (LMS) creamos universidadbafar.com en la plataforma Moodle para gestionar foros, grupos, chats y otras modalidades de aprendizaje en línea.

El equipo de Universidad Bafar recibió capacitación de clase mundial con expertos de Argentina y España en la gestión de ambientes virtuales de aprendizaje. Además, creamos la Red Social Empresarial Bafar en el software Yammer para la construcción social del aprendizaje.

Por otro lado, implementamos la metodología de evaluación de impacto de la capacitación en algunas iniciativas estratégicas para obtener información sobre reacción a la capacitación, nivel de aprendizaje, cambios en el comportamiento e impacto en los resultados de negocio.

Throughout the year, we continued with the production and facilitation of online courses with emphasis on Grupo Bafar's institutional competencies.

As a Learning Management System (LMS), we created universidadbafar.com on the Moodle platform to manage forums, groups, chats and other online learning resources.

The Bafar University team was given world-class training with experts from Argentina and Spain on managing virtual learning environments. We also created the Bafar Business Social Network in the Yammer software for learning social building.

On the other hand, we implemented the training impact assessment methodology in a few strategic initiatives to obtain information on the reactions to training, learning level, behavior changes, and impact in the business outcome.

El éxito de Universidad Bafar fue reflejado en el desarrollo de todos los miembros del Grupo, la preparación continua es fundamental para cumplir con las metas y los objetivos de cada etapa. Las estadísticas en este 2012 demuestran el interés que la organización atribuye al crecimiento tanto profesional como personal de sus colaboradores.

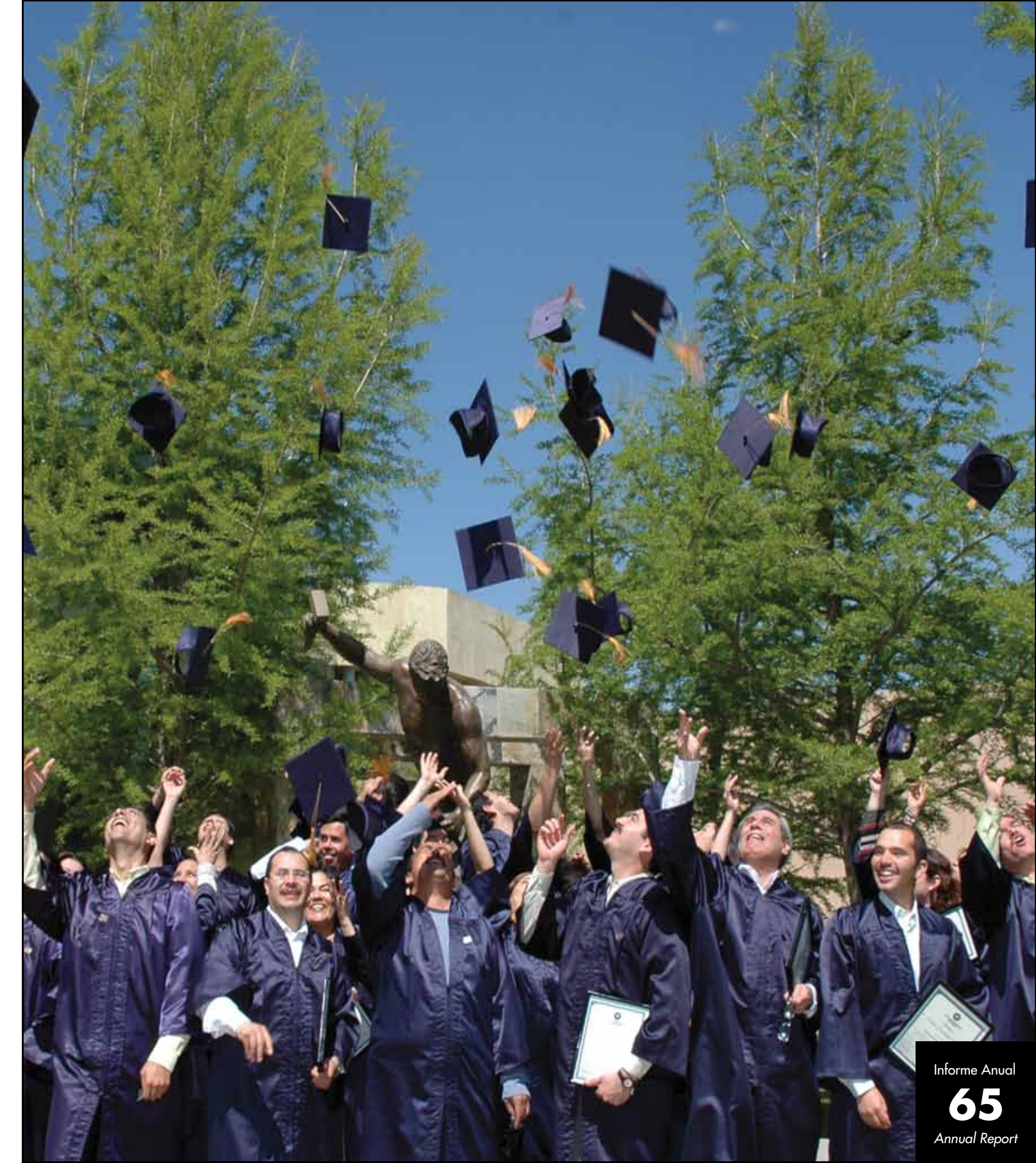
Graduamos más de 130 gerentes para la División Retail, más de 200 ejecutivos acreditaron el curso de Novations-Talent Development, 750 ejecutivos de los 831 participantes finalizaron sus cursos en línea de la Certificación E1 por lo que alcanzamos más de un 90% de acreditación a nivel Grupo Bafar. Se acreditaron más de 11,000 horas/curso en la Plataforma Tecnológica y más de 120 Ejecutivos de DPC acreditaron las cuatro etapas de capacitación en Gerenciamiento.

Para 2013 continuaremos en la misma dirección enriqueciendo nuestros programas de desarrollo y formación de personal con énfasis en el aprendizaje continuo, creando una firme sinergia con todas y cada una de las divisiones del Grupo, permitiendo así una imponderable administración del conocimiento.

The success of the Bafar University was reflected in the development of every member of the Group; continuous training is basic to attain the goals and objectives set for each stage. 2012 statistics show the interest of the organization in both professional and personal growth of its employees.

We helped over 130 managers graduate for the Retail Division, over 200 executives passed the Novations-Talent Development course, 750 executives out of the 831 participants completed their online courses for the E1 Certification. We completed over 90% in all Grupo Bafar. Over 11,000 hours/course were completed in the Technology Platform, and over 120 DPC Executives completed the four stages of training in Management.

For 2013, we will continue going in the same direction, enhancing our personnel development and training programs, and creating a strong synergy with each and every division of the Group, thus achieving an incalculable knowledge management.





Responsabilidad Social

Social Responsibility



Fundación Grupo Bafar

Institución que constituye el instrumento idóneo para llevar a cabo las acciones que la compañía tiene con los rubros social y comunitario del país. A través de este organismo se contribuye a la formación de mejores mexicanos, consolidando una sociedad más participativa, sana, educada y próspera.

Fundación Grupo Bafar es un agente de cambio y trasciende hacia el bien común. Es la entidad que se ocupa de la búsqueda del bienestar de sus colaboradores y familias, así como de las comunidades en donde opera, orientando sus esfuerzos a 5 principales ejes: alimentación, deporte, medio ambiente, salud y valores.

El interés de Grupo Bafar por fomentar la educación y los valores a través del deporte impulsó la consolidación de las Escuelas Socio Deportivas, las cuales han fortalecido el núcleo de este organismo. La filosofía de entrenamiento de Fundación Real Madrid en fusión con la misión de Fundación Grupo Bafar ha unificado la estrategia ideal para la evolución de nuestra comunidad.

En la actualidad las Escuelas Socio Deportivas son todo un éxito ya que al 2012 cuenta con más de 700 participantes en constante actividad y se proyecta llegar a 5,000 niños a lo largo de la República Mexicana.

Grupo Bafar Foundation

This institution is the ideal instrument to take the company's actions in the social and community areas of the country. This organization helps contribute to the formation of better Mexican people, consolidating a more participatory, healthy, educated and prosperous society.

Grupo Bafar Foundation is a change agent that moves on to the common good. It is the organization concerned to seek the welfare of its employees and families, and the communities in which it operates, focusing its efforts on five major areas: food, sports, environment, healthcare and values.

Grupo Bafar's interest to promote education and values through sports promoted the consolidation of Social Sports Schools, which have strengthened the core of this organization. The training philosophy of Real Madrid Foundation, merged with the Grupo Bafar Foundation's mission, has unified the ideal strategy for our community's development.

Social Sports Schools currently are a success; up to 2012, they have over 700 participants in constant activity and plan to reach 5,000 children all over Mexico.





Torneo
Úne•T
de Fundación Grupo Bafar
"Por mejores mexicanos"

de Fundación Grupo Bafar
"Por mejores mexicanos"

de Fundación Grupo Bafar
"Por mejores mexicanos"

Para este programa la preparación de los instructores es fundamental, por lo tanto iniciamos el año con la capacitación de 30 instructores de la Facultad de Educación Física, quienes recibieron de mano de agentes especializados de Fundación Real Madrid el entrenamiento adecuado a la filosofía de este organismo.

En el mes de septiembre se llevó a cabo la final del 1er. torneo interior de fútbol "Por mejores mexicanos", en el cual participaron los niños de las Escuelas Socio Deportivas y los hijos de los colaboradores de Grupo Bafar.

Asimismo, comprometidos con esta labor filantrópica, en este año se logró becar a 500 niños con fondos provenientes de proveedores que asistieron al primer Torneo de Golf Une•T " Por Mejores Mexicanos" en las instalaciones del Club Campestre Chihuahua el mes de octubre. En el evento, participaron más de 100 empresarios en las disciplinas de Golf y Dominó.

Con la organización de eventos como este, Grupo Bafar se consolida como una empresa 100% chihuahuense que lleva un mensaje de unión y solidaridad, cimentada en las tradiciones y valores de la familia.

The instructors' preparation is essential for this program; therefore, we started the year training 30 instructors graduated from the School of Physical Education, who were given the appropriate training by special representatives of the Real Madrid Foundation, according to their organization's philosophy.

The final of the 1st. indoor soccer tournament "For better Mexicans" took place in September; children from the Social Sports Schools and children of employees of Grupo Bafar took part.

Committed to this philanthropic work, we also could grant scholarships to 500 children this year with funds from suppliers who attended the first Golf Tournament Une•T "For Better Mexicans" in the Campestre Chihuahua Country Club. Over 100 entrepreneurs took part in this event playing golf and dominoes.

By organizing events like this, Grupo Bafar consolidates as a 100% Chihuahuan company, communicating a message of unity and solidarity, based on family traditions and values.

Otro aspecto fundamental concierne a este organismo es contribuir en la esperanza de cada habitante de la comunidad chihuahuense, principalmente en los niños. Por ello, en diciembre Fundación Grupo Bafar realizó la Posada Navideña Infantil para 300 niños entre los cuales asistieron niños de escasos recursos, niños de las Escuelas Socio Deportivas e hijos de los colaboradores del Grupo.

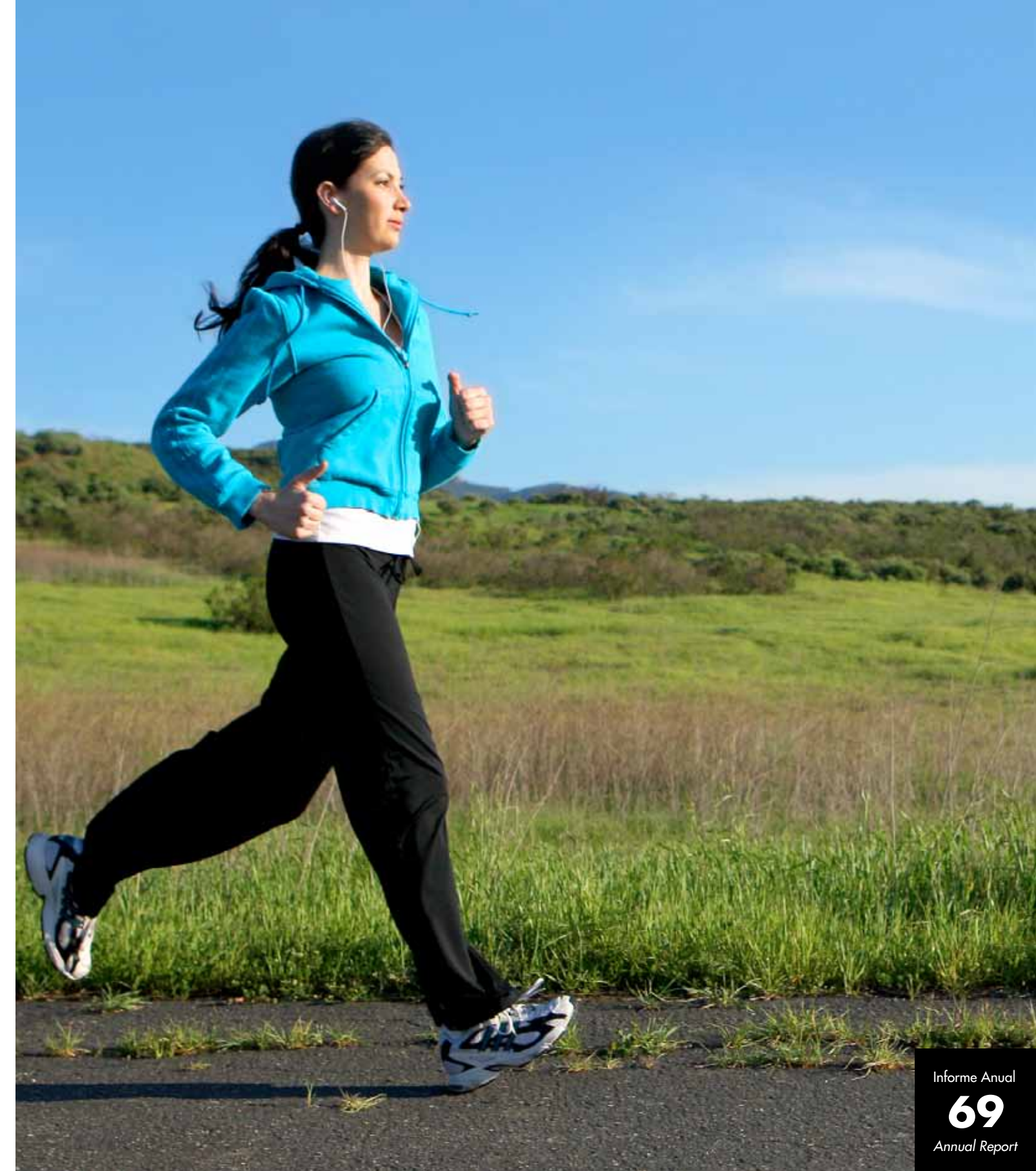
La unión familiar es pieza fundamental en la cultura que se vive en la organización y este año Grupo Bafar brindó a los pequeños una gran experiencia a través de un concurso llamado "Dibujando en grande". Los ganadores asistieron al Museo Semilla, centro que contribuye a la educación de la niñez chihuahuense por medio de la cultura y el aprendizaje práctico. Esta actividad tuvo un sello particular para nuestros colaboradores, debido a que sus hijos tuvieron la oportunidad de dibujarlos en su área de trabajo.

Por otro lado, Fundación Grupo Bafar apoya al deporte y está comprometido con el fomento del mismo como medio de integración social. Por lo que este 2012 tuvo la oportunidad de unir esfuerzos con el Ayuntamiento de Chihuahua y la Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales al colaborar en la organización de la "Carrera 10k por el Medio Ambiente".

Another key aspect of this organization is that it encourages hope in every resident of Chihuahua's community, mostly in children. For this reason, Grupo Bafar Foundation held a Christmas Posada party in december for 300 children, including children with limited resources, children from Social Sports Schools and children of employees of the Group.

Family togetherness is a cornerstone in the organization's culture, and Grupo Bafar provided children with a great experience through a contest named "Drawing Big!". Winners attended the Semilla Museum, which contributes to children's education through practical learning and culture. This activity was very special for our employees as their children had the opportunity to draw them in their work area.

On the other hand, Grupo Bafar Foundation supports sports and is committed to promote sports as a means of social integration. Therefore, we had the opportunity to join efforts in 2012 with the City Hall of Chihuahua and the Secretariat of Environment and Natural Resources, helping in the organization of the "10k Race for the Environment".





Grupo Bafar siempre ha demostrado sumo interés en materia de salud y seguridad. Aspectos que han dado resultados excepcionales al arrojar cifras en las que la compañía tiene poca aparición, como son las estadísticas de accidentes de trabajo.

En este año se efectuó el implante de córnea para prevenir la ceguera de un menor de edad cuya enfermedad estaba en avance y la situación económica de su familiares imposibilitó el tratamiento, motivo por el cual Fundación Grupo Bafar se dio a la tarea de apoyarlo en esta cirugía.

De igual manera, se realizó la sexta Semana de Salud y Seguridad 2012. Se otorgaron pláticas informativas sobre adicciones, colesterol, triglicéridos, alcoholismo, violencia hacia la mujer, robo a casa habitación y extorsión telefónica. También se integraron módulos de atención en los que se ofrecieron servicios de valoración en revisión de la vista, densitometrías, papanicolaou y exploración de mamas, vacunaciones y donación de sangre.

Esta fundación colabora en el desarrollo de una comunidad con base en valores y manifiesta la importancia de la formación de mejores mexicanos brindándoles las herramientas para progresar tanto personal como profesionalmente.

Grupo Bafar has always shown great interest in health and safety matters. This has given exceptional results in the figures of records in which the company infrequently appears, such as the statistics of occupational accidents.

This year, a corneal implant was made to prevent blindness of a child whose disease had progressed, but his family's economic status made the treatment impossible, so Grupo Bafar Foundation supported them for this surgery.

Likewise, the 2012 Sixth Health and Safety Week was held to give informative talks on addictions, cholesterol, triglycerides, alcohol, violence against women, burglary and phone extortion. Booths were also installed to offer such services as eye tests, densitometry, pap smears and breast exams, vaccinations and blood donation.

This foundation assists in the development of a community based on values, and expresses the importance of forming better Mexicans, providing them with tools to improve both personally and professionally.

Para Fundación Grupo Bafar el apoyo en la alimentación en sectores de la comunidad expuestos a la vulnerabilidad de las adversidades es alarmante. Hasta el 2012 la cantidad de donativos realizados durante los últimos 4 años representan la suma de 260,000 kilos de producto beneficiando a más 1,384,000 personas.

El panorama de este 2012 fue muy amplio, se participó en la recaudación de más de 2 toneladas de producto destinado a la alimentación de los niños pertenecientes al programa de Escuelas Socio Deportivas en la ciudad de Chihuahua a través del evento Ironman Cozumel, al que Carnemart se unió y consiguió la donación de 1 kilo de producto por kilómetro recorrido por cada uno de los competidores del equipo chihuahuense.

Para el 2013 esperamos que esta cantidad se multiplique y de esta manera ayudar a más familias, siempre con el objetivo de impulsar una mejor calidad de vida en las comunidades donde nuestros colaboradores y sus familias viven, crecen, aprenden y trabajan.

La formación de cada individuo con base en valores y la estructura familiar bien establecida es parte fundamental para el desarrollo de buenos ciudadanos y por ende de una comunidad próspera. Fundación Grupo Bafar se preocupa por brindar a los futuros ciudadanos una mejor calidad de vida y está comprometido en crear mejores mexicanos para nuestra comunidad.

For Grupo Bafar Foundation, the need for food support in sectors of the community who are vulnerable to adversity is alarming. By 2012, donations made over the last 4 years add up to 260,000 kilos of products to benefit over 1'384,000 people.

The situation in 2012 was very broad: 2 tons of foodstuffs were collected for children in the Social Sports Schools program in the City of Chihuahua, through the Cozumel Ironman event; Carnemart joined and got donations of 1 kilo of products for every kilometer that each member of the Chihuahua team went over.

For 2013, we expect for this amount to multiply to help more families, always with the aim of promoting a better quality of life in the communities where our employees and their families live, grow, learn and work.

Educating each individual based on values and well established family structures is fundamental for the development of good citizens and, therefore, of a thriving community. Grupo Bafar Foundation is concerned about providing the future citizens with a better quality of life, and committed to creating better Mexican people for our community.



Análisis Financiero

Financial Analysis

Análisis de la Administración

2012

Las cifras de los estados financieros dictaminados y la información complementaria están expresadas en millones de pesos a diciembre de 2012, a menos que se indique de otra manera.

Entorno Económico

En 2012, la actividad económica mundial se vio caracterizada por la incertidumbre de los mercados, principalmente por los problemas fiscales y desempleo en Europa y Estados Unidos, por su parte la economía mexicana mostro un sólido crecimiento del PIB del 3.9%. La inflación quedó ligeramente por debajo del 3.6%, inferior a lo esperado; el panorama de las tasas de referencia y el tipo de cambio se mantuvo estable, demostrando una política monetaria consolidada cada vez más como una fortaleza del país.

Administrative Analysis

2012

Figures in the audited financial statements and supplementary information are expressed in millions of pesos as of December 2012, unless otherwise stated.

Economic Environment

In 2012, global economic activity was characterized by market uncertainty, mainly due to tax problems and unemployment in Europe and the United States; the Mexican economy showed a strong GDP growth by 3.9%. Inflation remained slightly below the 3.6%, lower than expected; the outlook for policy rates and the exchange rate remained stable, showing a monetary policy increasingly consolidated as a strength of the country.

El mercado de los alimentos en México continúa creciendo, en mayor parte gracias al incremento de la confianza de los consumidores. En 2012 la actividad del sector agropecuario en general resultó favorable, en particular el sector de la carne y productos cárnicos creció poco más del 2%, sin embargo el sector sufrió importantes presiones de los mercados y aumentos en los precios de las materias primas, como la carne y leche, desencadenando mayores costos de producción para las empresas.

Para 2013, la economía mexicana continuará con presiones, principalmente por el mercado externo, en especial, las relacionadas a la actividad económica mundial. Los problemas de Europa todavía no se han resuelto, el abismo fiscal de Estados Unidos sigue amenazando sus posibilidades de crecimiento y los mercados financieros siguen relativamente nerviosos ante tantas indefiniciones. A pesar de que México ha remado exitosamente en contracorriente últimamente, se tiene que reconocer que aun hay riesgos, sin embargo las expectativas de la aprobación de algunas de las reformas estructurales y el posicionamiento de México como una de las mejores alternativas para invertir nos hacen pensar que el 2013 será un año positivo para el país y la industria.

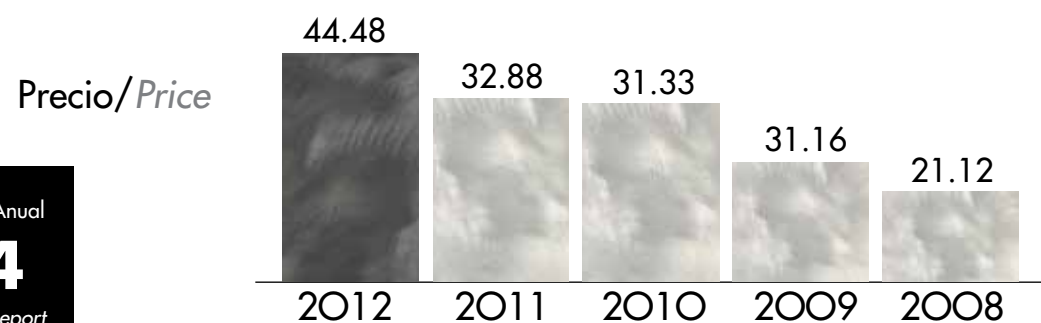
Resultados Ventas

La siguiente tabla proporciona la información sobre las ventas de Bafar en los años 2012 a 2010, desglosando sus componentes de volumen y precio.

	2012	2011	2010	Var/Change 2012-2011	Var/Change 2011-2010	
Ventas consolidadas	7,372	6,362	5,895	15.9%	7.9%	Consolidated sales
Volumen	165.8	193.5	188.2	-14.3%	2.8%	Volume
Precio en pesos	44.5	32.9	31.3	35.3%	5.0%	Price in pesos

El comportamiento de las ventas se explica de la siguiente manera:

Las ventas netas para el año 2012 fue 15.9% superior a las ventas registradas en el 2011. Este crecimiento fue el resultado del crecimiento orgánico que presentamos en nuestros puntos de venta. Por otra parte el volumen de venta disminuyó en 14.3% impactado por una reestructura corporativa que implicó el cierre de operaciones del área de comercialización de Alimento para ganado, más sin embargo el impacto en los pesos de venta fue menor ya que este tipo de producto tiene un precio por kilo muy inferior al resto de nuestra gama de productos.



Food market in Mexico continues to grow, mostly through increased consumer confidence. In 2012, activity in the agricultural sector was in general favorable, the beef and meat product sector particularly grew slightly over 2%; however, the sector underwent significant market pressures and increases in the prices of such raw material prices as meat and milk, thus triggering higher production costs for the companies.

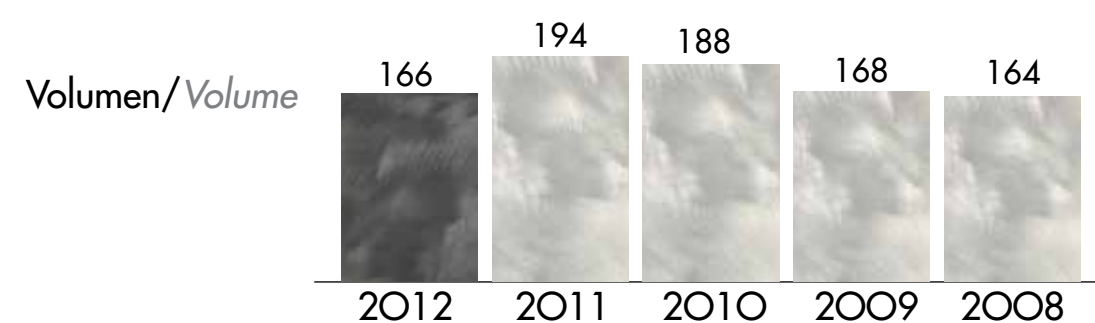
For 2013, the Mexican economy will continue under pressures, mainly from the external market; in particular, those related to global economic activity. Europe's problems have not been resolved yet, the U.S. fiscal gap continues to threaten its growth prospects, and financial markets remain relatively nervous about so many uncertainties. While Mexico has successfully rowed against the current lately, we must recognize that there are still risks, but the expectations of the adoption of some of the structural reforms and Mexico's positioning as one of the best choices to invest make us believe that 2013 will be a positive year for the country and industry.

Outcomes Sales

The following table provides information about Grupo Bafar's sales from 2012 back through 2010, breaking down the components of volume and price.

The sales trend can be explained as follows:

Net sales for 2012 were 15.9% higher than sales recorded in 2011. This growth was the result of the organic growth we had in our points of sales. On the other hand, the sales volume decreased by 14.3%, impacted by a corporate restructuring that involved the closure of operations in the livestock food marketing area, but the impact on sales weights was lower as the price per kilo of this type of product is much lower than the rest of our product range.



Utilidad de Operación

La utilidad de operación de Bafar en 2012, 2011 y 2010 se expone a continuación:

	2012	2011	2010	Var/Change 2012-2011	Var/Change 2011-2010	
Ventas consolidadas	7,372	6,362	5,895	15.9%	7.9%	Consolidated sales
Utilidad de operación	461	401	363	14.8%	10.5%	Operational profit
Margen de operación consolidado (%)	6.2%	6.3%	6.2%			Consolidated operation margin (%)

La utilidad de operación alcanzó \$461 millones, cifra superior respecto a 2011 en 14.8%. Atribuido por el aumento en Ventas y por la mejora en la productividad y reducción de gastos.

Bafar's operational profits in 2012, 2011 and 2010 are as follows:

Operating profits reached \$461 millions, higher by 14.8% against 2011. Attributed to increased sales, improved productivity and cost reduction.

Resultado Integral de Financiamiento

	2012	2011	2010	Var/Change 2012-2011	Var/Change 2011-2010	
Gastos financieros	116	87	34	28	53	Financial expenses
Productos financieros	64	47	6	17	41	Financial products
Gastos financieros, Neto	51	40	28	11	12	Financial expenses, Net
Pérdida (ganancia) cambiaria	(96)	96	(25)	(192)	120	Exchange loss (profit)
RIF Total	(45)	136	4	(180)	132	Total FIR

El resultado integral de financiamiento representó un beneficio de \$45 millones de pesos, impactado principalmente por el efecto del tipo de cambio.

Comprehensive Income (or Loss) from Financing

The comprehensive financing outcome represented a benefit of \$45 million pesos and was mainly impacted by the effect of exchange rate.

Utilidad Neta

Estado de Resultados	2012	2011	2010	Var/Change 2012-2011	Var/Change 2011-2010	Earning Statement
Utilidad de Operación	461	401	363	14.8%	10.5%	Operating Income
Otros gastos, neto	-	-	(12)	0.0%	100.0%	Other expenses, net
RIF (1)	(45)	136	4	-133.1%	3129.3%	FIR (1)
Impuestos (2)	(126)	(282)	98	-55.4%	-388.2%	Taxes (2)
Utilidad de operaciones continuas	631	548	272	15.3%	101.0%	Continuous operational profit
Utilidad neta consolidada	631	548	272	15.3%	101.0%	Consolidated net profit
Utilidad neta mayoritaria	631	461	265	36.9%	74.2%	Majority net profit

(1) Resultado Integral de Financiamiento
(2) Impuesto sobre la renta

(1) Comprehensive Income (or Loss) from Financing
(2) Income tax

El crecimiento de la utilidad neta mayoritaria de igual manera presentó un importante incremento, en 2012 fue de \$631 millones comparada con la utilidad de \$461 millones reportada en 2011, lo que resultó en un crecimiento del 36.9%.

Likewise, the majority net profit growth showed a significant increase: in 2012, it was for \$631 millions against \$461 millions reported in 2011, thus representing an increase by 36.9%.

Flujo de Efectivo

Cash flow

Flujos Generados por la Operación	2012	2011	2010	Cash flow from operations
Flujo de Efectivo ⁽¹⁾	621	554	534	Cash Flow ⁽¹⁾
Otros Productos (Gastos), neto	-	-	12	Other Income (expenses) net
RIF	(45)	136	4	FIR
Otras partidas virtuales	88	(181)	48	Other virtual items
Flujo derivado del resultado neto del ejercicio	665	509	578	Cash flow from net earnings in period
Cambios CNT ⁽²⁾ excluyendo financiamiento a terceros	174	54	(454)	CNT Exchanges ⁽²⁾ excluding financing to third parties
Flujos generados por operación	490	455	124	Cash flow from operations

(1) Definido como la utilidad de operación más depreciación
(2) Capital Neto de Trabajo

(1) Defined as operational profit plus depreciation
(2) Net working capital

Los flujos generados en la operación mejoraron significativamente contra el año anterior derivado principalmente por la eficiente administración de nuestras cuentas por cobrar.

Flows generated by operations significantly improved against the previous year, mainly due to the efficient management of accounts receivable.

Inversiones, Financiamientos y Otros

Con base en el renglón de flujos generados por la operación, la siguiente tabla presenta las principales transacciones de los años respectivos:

Investment, Financing and Other

Based on the line of flows generated by operations, the following table shows major transactions during the respective years:

Inversiones, financiamientos y otros	2012	2011	2010	Investment, Financing and Other
flujos generados por la operación	490	455	124	Cash flow from operations
Préstamo (pago) con instituciones financieras	18	388	452	Loan (payment) with financial institutions
Compra (colocación) acciones propias - neto	(67)	(51)	(65)	Purchase (selling) of own stock - net
Otorgamiento de Financiamiento a Terceros	(621)	54	(219)	Financing to third parties
Flujos generados por actividades de financiamiento	(670)	390	168	Cash flow from activities for financing
Inmuebles, maquinaria y equipo - neto	(254)	(333)	(292)	real estate, machinery and equipment - net
Flujos utilizados por actividades de inversión	(254)	(333)	(292)	Cash flow used by investing activities
Efectivo y equivalente de efectivo: (Disminución) aumento	(416)	491	(1)	Cash and cash equivalents: (Decrease) increase
Saldo al inicio de año	596	105	106	Balance at year start
Saldo al final del año	180	596	105	Balance at year end

El flujo generado permitió realizar fuertes inversiones en mejorar nuestra red de distribución en el centro y sur del país, incremento de la capacidad instalada, así como la generación nuevos productos, investigación e innovación.

The flow that was generated allowed to heavily invest to improve our distribution network in the center and south of the country, increase the installed capacity, create new products, research and innovate.

Cambios en Deuda Neta de Caja

La deuda neta de caja de Grupo Bafar se muestra en la siguiente tabla:

Changes in Cash Net Debt

Bafar's cash net debt is shown in the next table:

Deuda neta de caja	2012	2011	2010	Net cash debt
Préstamos a corto plazo	539	1,076	540	Short term loans
Préstamos a corto plazo destinados al Financiamiento de Terceros	791	170	219	Short term loans for financing third parties
Porción circulante de pasivos a largo plazo	34	22	40	Portion of long term current liabilities
Préstamos a largo plazo	153	148	185	Long term loans
Préstamos totales	1,516	1,416	983	Total loans
Caja	180	596	105	Cash
Deuda neta de caja	1,336	820	878	Net cash debt
Préstamos a corto plazo destinados al Financiamiento de Terceros	791	170	219	Short term loans for financing third parties
Deuda neta despues de Financiamiento a Terceros	545	650	659	Net debt after financing to third parties

En 2012 incrementamos nuestros pasivos bancarios destinados al financiamiento de terceros, excluyendo dicha operación el pasivo neto disminuyo considerablemente.

In 2012, we increased our bank debt used to finance third parties; excluding this transaction, the net liability significantly decreased.

Los vencimientos de los pasivos a Largo Plazo del año 2011 son:

Due dates of Long-Term Liabilities for 2011 are as follows:

Vencimientos/Expiration:

2013	34
2014	119
	153

Razones Financieras

Liquidez

La relación deuda neta de caja a Flujo de Efectivo excluyendo financiamiento a terceros disminuyó considerablemente dejándonos en una posición privilegiada en comparación al promedio de marca la industria la cual presenta una razón 3.5 veces promedio.

Financial Ratios

Liquidity

The cash net debt - cash flow ratio, excluding financing for third parties, significantly decreased and left us in a privileged position against the brand average in the industry, which shows an average ratio of 3.5 times.

	2012	2011	2010	
Deuda neta de caja Excluyendo Financiamiento a Terceros	545	650	659	Net cash debt excluding financing to third parties
Flujo de efectivo	621	554	534	Cash flow
Deuda neta de caja/Flujo de efectivo	0.88	1.17	1.23	Net cash debt/Cash flow

La cobertura de intereses (*) presenta una disminución en comparación con la obtenida en 2011 derivada principalmente por el incremento en la operación de financiamiento a terceros.

Interest coverage (*) shows a decrease compared to 2011, resulting primarily from the increase in the operations of financing for third parties.

Cobertura de intereses	2012	2011	2010	Interest coverage
Flujo de efectivo	621	554	534	Cash flow
Gastos financieros netos	51	40	28	Net financial expenses
	12.16	13.87	10.76	

Estructura Financiera

Los indicadores de la estructura financiera de Grupo Bafar presentan un incremento en la proporción de Deuda con costo / Pasivo total, que incrementó de 70% en 2011 a 76% en 2012, debido al apalancamiento para la operación de financiamiento a terceros, excluyendo esa operación los indicadores quedarían 62% en 2011 y en 39% para 2012. Los referentes a la relación Deuda largo plazo a deuda total y Deuda con costo a Pasivo total prácticamente se mantuvieron igual con respecto a 2011.

Financial Organization

Grupo Bafar's financial structure indicators show an increase in the proportion of interest-bearing debt / total liabilities, which increased from 70% in 2011 to 76% in 2012, due to leverage for the operation of third party financing; excluding that operation, the indicators would be 62% for 2011 and 39% for 2012. The references to the long-term debt - total debt, and debt with cost - total liabilities ratio, remained almost the same compared to 2011.

Indicadores financieros	2012	2011	2010	Financial indicators
Pasivo total / Capital contable consolidado	0.55	0.63	0.62	Total liabilities / Consolidated equity
Deuda largo plazo / Deuda total (%)	10	10	19	Long term debt / Total debt (%)
Deuda con costo / Pasivo total (%)	76	70	60	Debt with cost / Total liabilities (%)

Estados Financieros

Financial Statement



Grupo Bafar, S. A. B. de C. V. y Subsidiarias

Estados financieros consolidados por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2012 y 2011, e informe de los auditores independientes del 12 de abril de 2013.

Informe de los auditores independientes	81
Estados consolidados de posición financiera	83
Estados consolidados de resultados integrales	84
Estados consolidados de variaciones en el capital contable	85
Estados consolidados de flujos de efectivo	86
Notas a los estados financieros consolidados	87

Grupo Bafar, S. A. B. de C. V. and Subsidiaries

Consolidated Financial Statements for the Years Ended december 31, 2012 and 2011, and Independent Auditors' Report Dated april 12, 2013.

Independent Auditors' Report	125
Consolidated Statement of Financial Position	127
Consolidated Statement of Comprehensive Income	128
Consolidated Statements of Changes in Stockholders' Equity	129
Consolidated Statements of Cash Flows	130
Notes to Consolidated Financial Statements	131

Deloitte.

Galaz, Yamazaki,
Ruiz Urquiza, S.C.
Av. Valle Escondido 5500
Fracc.Des. El Saucito Edif. E-2,
Piso1, 100-105
31125 Chihuahua, Chih.
México

Tel: +52 (614) 180 1100
Fax: +52 (614) 180 1110
www.deloitte.com.mx

Informe de los auditores independientes al Consejo de Administración y Accionistas de Grupo Bafar, S. A. B. de C. V.

Hemos efectuado la auditoría de los estados financieros consolidados adjuntos de Grupo Bafar, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias (la "Entidad"), los cuales comprenden los estados consolidados de posición financiera al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011 (fecha de transición), y los estados consolidados de resultados integrales, de variaciones en el capital contable y de flujos de efectivo por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2012 y 2011, así como un resumen de las políticas contables significativas y otras notas explicativas.

Responsabilidad de la Administración sobre los estados financieros consolidados

La administración de la Entidad es responsable por la preparación y la presentación razonable de estos estados financieros consolidados de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera ("IFRS", por sus siglas en ingles), así como del control interno que la Administración de la Entidad determina necesario para poder preparar los estados financieros consolidados para que se encuentren libres de errores importantes, debido a fraude o error.

Responsabilidad de los Auditores Independientes

Nuestra responsabilidad es la de expresar una opinión sobre estos estados financieros consolidados con base en nuestras auditorías. Hemos realizado las auditorías de acuerdo con las Normas Internacionales de Auditoría. Dichas normas requieren que cumplamos con requerimientos éticos y que planeemos y realicemos las auditorías de tal manera que permitan obtener una seguridad razonable de que los estados financieros están libres de errores importantes.

Una auditoría consiste en ejecutar procedimientos para obtener evidencia de auditoría que soporte las cifras y revelaciones de los estados financieros. Los procedimientos seleccionados dependen del juicio de los auditores, incluyendo la evaluación de los riesgos de errores importantes en los estados financieros, ya sea debido a fraude o error. Al efectuar dicha evaluación de riesgos, los auditores consideran el control interno para la preparación y presentación razonable de los estados financieros de la Entidad, con el propósito de diseñar procedimientos de auditoría que sean apropiados de acuerdo con las circunstancias, pero no con el propósito de emitir una opinión sobre la efectividad del control interno de la Entidad. Una auditoría también incluye la evaluación de lo adecuado de las políticas contables utilizadas y de la razonabilidad de las estimaciones contables efectuadas por la administración de la Entidad, así como la evaluación de la presentación en su conjunto de los estados financieros.

Creemos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido es suficiente y adecuada para proporcionar una base para nuestra opinión de auditoría.

Auditoría • Impuestos y Legal • Consultoría • Asesoría Financiera •

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu

Opinión

En nuestra opinión, los estados financieros consolidados antes mencionados presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la posición financiera de Grupo Bafar, S. A. B. de C. V. y Subsidiarias al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y 1 de enero de 2011 (fecha de transición), así como su desempeño financiero y sus flujos de efectivo por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2012 y 2011, de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera.

Adopción de Normas Internacionales de Información Financiera

Como se explica en la Nota 2 a los estados financieros consolidados adjuntos, la Entidad adoptó las Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad; estos estados financieros son los primeros emitidos por la Entidad bajo IFRS, consecuentemente, se aplicó la IFRS-1, Adopción inicial de las Normas Internacionales de Información Financiera. Las conciliaciones y descripciones de los efectos de la transición a IFRS en los estados consolidados de posición financiera, de resultado integral y de flujos de efectivo se explican en la Nota 29.

Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S. C.
Miembro de Deloitte Touche Tohmatsu Limited



C. P. C. José Venegas Muñoz
12 de abril de 2013



Grupo Bafar, S. A. B. de C. V. y Subsidiarias

Estados consolidados de posición financiera

Al 31 de diciembre de 2012, 2011 y 1 de enero de 2011 (fecha de transición)

(En miles de pesos)

Activos	Notas	2012	2011	Fecha de transición
<i>Activo circulante:</i>				
Efectivo y equivalentes de efectivo	5	\$ 179,900	\$ 596,000	\$ 104,815
Cuentas por cobrar	6	867,972	780,286	738,922
Cartera de créditos vigente	7	882,451	241,257	296,834
Inventarios	8	533,154	533,790	441,189
Pagos anticipados		<u>3,812</u>	<u>3,608</u>	<u>4,071</u>
Total de activo circulante		<u>2,467,289</u>	<u>2,154,941</u>	<u>1,585,831</u>
<i>Activo a largo plazo:</i>				
Propiedades, planta y equipo	9	2,385,271	2,246,582	2,095,662
Impuesto sobre la renta diferido	16	51,602	-	-
Otros activos, principalmente derechos de uso de marcas	10	<u>1,132,546</u>	<u>1,027,388</u>	<u>994,061</u>
Total de activo a largo plazo		<u>3,569,419</u>	<u>3,273,970</u>	<u>3,089,723</u>
Total		<u>\$ 6,036,708</u>	<u>\$ 5,428,911</u>	<u>4,675,554</u>
Pasivos y capital contable				
<i>Pasivo circulante:</i>				
Préstamos de instituciones financieras	12	\$ 1,311,109	\$ 1,227,951	\$ 758,487
Porción circulante de los préstamos de instituciones financieras a largo plazo	13	149,500	40,000	40,000
Documentos por pagar	12	105,341	60,860	72,386
Cuentas por pagar a proveedores	14	461,561	431,846	179,853
Impuestos y gastos acumulados		<u>34,123</u>	<u>52,421</u>	<u>102,944</u>
Total del pasivo circulante		<u>2,061,634</u>	<u>1,813,078</u>	<u>1,153,670</u>
<i>Pasivo a largo plazo:</i>				
Préstamos de instituciones financieras a largo plazo	13	55,000	147,833	184,500
Obligaciones por beneficios al retiro	15	22,539	22,540	22,449
Impuesto sobre la renta diferido	16		<u>117,299</u>	<u>430,628</u>
Total de pasivo a largo plazo		<u>77,539</u>	<u>287,672</u>	<u>637,577</u>
Total del pasivo		<u>2,139,173</u>	<u>2,100,750</u>	<u>1,791,247</u>
Contingencias	26			
<i>Capital contable:</i>				
Capital aportado		269,357	287,735	242,819
Utilidades acumuladas		<u>3,555,284</u>	<u>2,957,885</u>	<u>2,599,280</u>
Capital contable atribuible a la participación controladora		3,824,641	3,245,620	2,842,099
Participación no controladora		<u>72,894</u>	<u>82,541</u>	<u>42,208</u>
Total de capital contable		<u>3,897,535</u>	<u>3,328,161</u>	<u>2,884,307</u>
Total		<u>\$ 6,036,708</u>	<u>\$ 5,428,911</u>	<u>\$ 4,675,554</u>

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros consolidados.

Grupo Bafar, S. A. B. de C. V. y Subsidiarias

Estados consolidados de resultados integrales

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2012 y 2011

(En miles de pesos, excepto utilidad por acción que se expresa en pesos)

	Notas	2012	2011
Ventas netas	28	\$ 7,371,963	\$ 6,362,129
Costos y gastos:			
Costo de ventas	22	5,489,104	4,534,779
Gastos de venta, de administración y generales	22	<u>1,422,165</u>	<u>1,426,076</u>
		<u>6,911,269</u>	<u>5,960,855</u>
Resultado de operación		460,694	401,274
Ingreso por intereses	23	64,394	47,059
Gasto por intereses	23	(115,501)	(87,022)
Fluctuación cambiaria		<u>95,965</u>	<u>(95,669)</u>
		<u>44,858</u>	<u>(135,632)</u>
Resultado antes de beneficio por impuestos a la utilidad		505,552	265,642
Beneficio por impuestos a la utilidad	16	<u>125,706</u>	<u>282,084</u>
Resultado del año y resultado integral consolidado		<u>\$ 631,258</u>	<u>\$ 547,726</u>
Utilidad integral consolidado atribuible a:			
Participación controladora		\$ 631,289	\$ 460,981
Participación no controladora		<u>(31)</u>	<u>86,745</u>
		<u>\$ 631,258</u>	<u>\$ 547,726</u>
Resultado por acción:			
Básica de operaciones continuas	20	<u>\$ 2.01</u>	<u>\$ 1.48</u>

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros consolidados.

Grupo Bafar, S. A. B. de C. V. y Subsidiarias

Estados consolidados de variaciones en el capital contable

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2012 y 2011

(En miles de pesos, excepto importes de dividendos pagados por acción que se expresan en pesos)

	Capital aportado			Resultados acumulados	Total Participación controladora	Participación no controladora	Capital contable
	Capital social	Prima en venta de acciones	Reserva para recompra de acciones	Utilidades retenidas			
Saldos al 1 de enero de 2011	\$ 80,759	\$ 217,873	\$ (55,813)	\$ 2,599,280	\$ 2,842,099	\$ 42,208	\$ 2,884,307
Compra de acciones propias	(1,778)		(55,211)		(56,989)		(56,989)
Dividendos pagados \$ 0.31 pesos por acción	3,699		98,206	(101,905)	-		-
Efecto por liquidación de sociedades				(471)	(471)	(46,412)	(46,883)
Utilidad integral				<u>460,981</u>	<u>460,981</u>	<u>86,745</u>	<u>547,726</u>
Saldos al 31 de diciembre de 2011	\$ 82,680	\$ 217,873	\$ (12,818)	\$ 2,957,885	\$ 3,245,620	\$ 82,541	\$ 3,328,161
Compra de acciones propias	(878)		(53,007)		(53,885)		(53,885)
Colocación de acciones propias compradas			1,617		1,617		1,617
Dividendos pagados \$ 0.11 pesos por acción	-	-	33,890	(33,890)	-		-
Efecto por liquidación de sociedades						(9,616)	(9,616)
Utilidad integral		-	-	<u>631,289</u>	<u>631,289</u>	<u>(31)</u>	<u>631,258</u>
Saldos al 31 de diciembre de 2012	<u>\$ 81,802</u>	<u>\$ 217,873</u>	<u>\$ (30,318)</u>	<u>\$ 3,555,284</u>	<u>\$ 3,824,641</u>	<u>\$ 72,894</u>	<u>\$ 3,897,535</u>

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros consolidados.

Estados consolidados de flujos de efectivo

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2012 y 2011

(En miles de pesos)

	2012	2011
Flujos de efectivo de actividades de operación:		
Resultado del año	\$ 631,258	\$ 547,726
Ajustes por:		
Impuestos a la utilidad diferidos reconocidos en resultados	(159,796)	(309,617)
Depreciación y amortización	160,677	152,068
Participación en resultados de negocio adjunto	(1,701)	
Pérdida en venta y baja de propiedades, planta y equipo y otros activos	34,064	(17,831)
Intereses a favor	(64,395)	(47,059)
Intereses a cargo	<u>115,502</u>	<u>87,022</u>
	715,609	412,309
Movimientos en el capital de trabajo:		
Aumento en cuentas por cobrar	(87,686)	(41,364)
(Aumento) disminución en cartera de créditos vigente	(641,194)	55,577
Aumento en inventarios	636	(92,601)
Disminución de pagos anticipados	(204)	463
Aumento en cuentas por pagar a proveedores	29,715	251,993
Impuestos y gastos acumulados	(52,388)	(166,406)
Aumento de los beneficios a los empleados	(1)	91
Intereses cobrados	64,395	47,059
Impuestos a la utilidad pagados	<u>34,090</u>	<u>27,533</u>
Flujo neto de efectivo generado en actividades de operación	<u>62,972</u>	<u>494,654</u>
Flujos de efectivo de actividades de inversión:		
Adquisición de propiedades, planta y equipo	(377,701)	(281,004)
Venta de activo fijo	25,550	33,602
Inversión en acciones de negocios conjuntos	(25,000)	
Otros activos	<u>(78,457)</u>	<u>(33,327)</u>
Flujos netos de efectivo utilizados en actividades de inversión	<u>(455,608)</u>	<u>(280,729)</u>
Flujos de efectivo por actividades de financiamiento:		
Préstamos obtenidos	2,954,512	772,665
Pago de préstamos	(2,854,687)	(339,868)
Documentos por pagar obtenidos	49,901	4,606
Pago de documentos por pagar	(5,420)	(16,132)
Intereses pagados	(115,502)	(87,022)
Compra de acciones propias	(53,885)	(56,989)
Colocación de acciones propias	<u>1,617</u>	<u>-</u>
Flujos netos de efectivo (utilizados) generados en actividades de financiamiento	<u>(23,464)</u>	<u>277,260</u>
(Disminución) aumento neto de efectivo y equivalentes de efectivo	(416,100)	491,185
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del período	<u>596,000</u>	<u>104,815</u>
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del período	<u>\$ 179,900</u>	<u>\$ 596,000</u>

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros consolidados.



Notas a los estados financieros consolidados

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al inicio de 2011 (fecha de transición)

(En miles de pesos, excepto por la Nota 20)

1. Actividades

Grupo Bafar, S. A. B. de C. V. y Subsidiarias (la “Entidad”) es una sociedad anónima constituida en México y se dedica principalmente a la fabricación y venta de productos cárnicos y alimenticios a través de canales de mayoreo y menudeo, y a la compra, engorda y venta de ganado en pie. A partir de 2010, la Entidad creó su división financiera y a partir de ese año también realiza operaciones de factoraje financiero y otorgamiento de créditos empresariales y microcréditos.

El domicilio de la sociedad y principal lugar de negocios es:

Carretera Chihuahua a Cuauhtemoc Km. 7.5
Col. las Ánimas, 31450
Chihuahua, Chih.
México

2. Bases de presentación

a. *Adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera*

A partir del 1 de enero de 2012 la Entidad adoptó las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS, por sus siglas en inglés, en adelante IFRS ó IAS) y sus adecuaciones e interpretaciones emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, por sus siglas en inglés), en vigor al 31 de diciembre de 2012; consecuentemente aplica la IFRS 1, *Adopción inicial de las Normas Internacionales de Información Financiera*. Estos estados financieros consolidados son los primeros emitidos por la Entidad bajo IFRS y han sido preparados de conformidad con las normas e interpretaciones emitidas y efectivas a la fecha de los mismos.

Los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2011 fueron los últimos preparados conforme a Normas de Información Financiera Mexicanas (NIF), dichos informes difieren en algunas áreas respecto a las IFRS. En la preparación de los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y por los años que terminaron en esas fechas, la administración de la Entidad ha modificado ciertos métodos de presentación contable y de valuación aplicados en las normas contables de los estados financieros consolidados de NIF para cumplir con IFRS. Las cifras comparativas al 31 de diciembre 2011 y por el año que terminó en esa fecha fueron modificadas para reflejar estas adopciones.

Las conciliaciones y descripciones de los efectos de la transición de NIF a IFRS en los estados consolidados de posición financiera, de resultado integral y de flujos de efectivo se explican en la Nota 29.

b. *Declaración de cumplimiento*

Los estados financieros consolidados han sido preparados de conformidad con IFRS.

c. *Bases de medición*

Los estados financieros consolidados de la Entidad han sido preparados sobre la base de costo histórico, excepto por el inventario de ganado en pie y por los activos biológicos, que se valúan a su valor razonable, como se explica a mayor detalle en las políticas contables más adelante.

i Costo histórico

El costo histórico generalmente se basa en el valor razonable de la contraprestación entregada a cambio de activos.

ii Valor razonable

El valor razonable se define como el precio que se recibiría por vender un activo o que se pagaría por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes en el mercado a la fecha de valuación.

d. Bases de consolidación de estados financieros

Los estados financieros consolidados incluyen los de la Entidad y los de sus subsidiarias en las que tiene control. El control se obtiene cuando la Entidad tiene el poder para gobernar las políticas financieras y operativas de una entidad a fin de obtener beneficios de sus actividades. La participación accionaria en su capital social se muestra a continuación:

Compañía	Participación	Actividad
Intercarnes, S. A. de C. V.	100%	Distribución y venta de productos cárnicos y compra, engorda y venta de ganado en pie.
Onus Comercial, S. A. de C. V.	100%	Comercialización de productos alimenticios.
Instalaciones y Maquinaria Inmaq, S. A. de C. V.	100%	Prestación de servicios de logística.
Aiax, S. A. de C. V.	100%	Administración y posesión de propiedad industrial e intelectual.
Alimentos y Procesados Cibum, S. A. de C. V.	51%	Producción, sacrificio, transformación y comercialización de pollo.
Cibalis, S. A. de C. V.	100%	Prestación de servicios técnicos, administrativos y de producción.
Servicios Aéreos Especializados Destinia, S. A. de C. V.	100%	Prestación de servicios de agencia de viajes y de taxi aéreo principalmente a partes relacionadas.
Vextor Activo, S. A. de C.V., SOFOM, E. N. R.	100%	Realización de operaciones de crédito.
Fundación Bafar, A.C.	100%	Servicios de beneficencia.
Bafar Holdings, Inc.	100%	Tenedora de empresas en los Estados Unidos de América.
Longhorn Warehouses, Inc.	100%	Almacenaje y distribución de productos cárnicos en el sur de los Estados Unidos de América
Intercarnes Texas, Co.	100%	Venta de productos cárnicos en el sur de los Estados Unidos de América.
Longhorn Aviation, LLC.	100%	Prestación de servicios de transporte aéreo.
Extensión Inmobiliaria, S. A. de C. V.	100%	Compañía controladora de Proyectos Inmobiliarios Carnemart, S. A. de C. V.
Proyectos Inmobiliarios Carnemart, S. A. de C. V.	100%	Arrendamiento de propiedades, maquinaria y equipo a partes relacionadas.
Industrializadora de Cárnicos Strattega, S. A. de C. V. (antes Industrias Displays, S. A. de C. V.)	100%	Producción y venta de productos cárnicos a partes relacionadas.

(Continúa)



Fundación Grupo Bafar, A. C.	100%	Prestación de servicios de beneficencia.
Alimentos y Procesados Intercarnes, S. A. de C. V.	100%	Compañía controladora de Instalaciones y Maquinaria Inmaq, S. A. de C. V.
Agroindustria Mercantil San Antonio, S. de R. L. de C. V.	100%	Cultivo, siembra y desarrollo de nogales.
Noble Seguridad Privada, S. A. de C. V.	100%	Servicios de Seguridad.
Ganadería y Tecnología Santa Anita, S. de R. L. de C. V.	100%	Ganadería.
Proyecto Avícola Santa Anita, S. de R. L. de C. V.	100%	Avicultura y Ganadería.

(Concluye)

Los saldos y operaciones importantes entre las compañías consolidadas han sido eliminados.

Las participaciones no controladoras en las subsidiarias se identifican de manera separada respecto a las inversiones que la Entidad tiene en ellas. Las participaciones no controladoras pueden ser inicialmente valuadas ya sea a su valor razonable o a la participación proporcional de las participaciones no controladoras sobre el valor razonable de los activos netos identificables de la entidad adquirida. La elección de la base de valuación se hace de manera individual por cada operación. Posteriormente a la adquisición, el valor en libros de las participaciones controladoras representa el importe de dichas participaciones al reconocimiento inicial más la porción de las participaciones no controladoras posteriores del estado de variaciones en el capital contable. El resultado integral se atribuye a las participaciones no controladoras aún si da lugar a un déficit en éstas.

Subsidiarias - Las subsidiarias son todas las entidades (incluyendo las entidades con propósito especial-EPE's-) sobre las que la Entidad tiene el poder de gobernar sus políticas operativas y financieras, generalmente por ser propietaria de más de la mitad de sus acciones con derecho de voto. La existencia y efectos de los derechos potenciales de voto que son actualmente ejercibles o convertibles se consideran al evaluar si la Entidad controla a otra entidad. Las subsidiarias se consolidan desde la fecha en que su control se transfiera a la Entidad, y se dejan de consolidar desde la fecha en la que se pierde el control. De acuerdo con el anterior Comité de Interpretaciones (SIC, por sus siglas en inglés) SIC 12, las EPE se consolidan cuando la sustancia de la relación entre la Entidad y las EPE indican que éstas son controladas por la Entidad.

Las políticas contables de las subsidiarias han sido modificadas cuando ha sido necesario, para asegurar que exista una consistencia con las políticas adoptadas por la Entidad.

Cambios en las participaciones de la Entidad en subsidiarias existentes

Los cambios en las inversiones en subsidiarias de la Entidad que no den lugar a una pérdida de control se registran como transacciones de capital contable. El valor en libros de las inversiones y participaciones no controladoras de la Entidad se ajusta para reflejar los cambios en las correspondientes inversiones en subsidiarias. Cualquier diferencia entre el importe por el cual se ajustan las participaciones no controladoras y el valor razonable de la contraprestación pagada o recibida se reconoce directamente en el patrimonio y se atribuye a los propietarios de la Entidad.

Cuando la Entidad pierde el control de una subsidiaria, la ganancia o pérdida en la disposición se calcula como la diferencia entre (i) la suma del valor razonable de la contraprestación recibida y el valor razonable de cualquier participación retenida y (ii) el valor en libros anterior de los activos (incluyendo el crédito mercantil) y pasivos de la subsidiaria y cualquier participación no controladora. Los importes previamente reconocidos en otras partidas del resultado integral relativos a la subsidiaria se registran (es decir, se reclasifican a resultados o se transfieren directamente a utilidades acumuladas) de la misma manera establecida para el caso de que se disponga de los activos o pasivos relevantes. El valor razonable de cualquier inversión retenida en la ex-subsidiaria a la fecha en que se pierda el control se considera como el valor razonable para el reconocimiento inicial en su tratamiento contable posterior, según la IAS 39, *Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Valuación*, o, en su caso, el costo en el reconocimiento inicial de una inversión en una asociada o entidad bajo control conjunto.

3. Resumen de las principales políticas contables

Los estados financieros consolidados adjuntos cumplen con las IFRS emitidas por el IASB. Su preparación requiere que la administración de la Entidad efectúe ciertas estimaciones y utilice determinados supuestos para valorar algunas de las partidas de los estados financieros consolidados y para efectuar las revelaciones que se requieren en los mismos. Sin embargo, los resultados reales pueden diferir de dichas estimaciones. La administración de la Entidad, aplicando el juicio profesional, considera que las estimaciones y supuestos utilizados fueron los adecuados en las circunstancias (Ver Nota 4). Las principales políticas contables seguidas por la Entidad son las siguientes:

a. *Activos financieros*

Los activos financieros se reconocen cuando la Entidad se convierte en una parte de las disposiciones contractuales de los instrumentos.

Los activos financieros se valúan inicialmente a su valor razonable. Los costos de la transacción que son directamente atribuibles a la adquisición o emisión de activos financieros (distintos de los activos financieros a valor razonable con cambios en resultados) se suman o reducen del valor razonable de los activos financieros, en su caso, en el reconocimiento inicial. Los costos de transacción directamente atribuibles a la adquisición de activos financieros a su valor razonable con cambios en resultados se reconocen inmediatamente en resultados.

Los activos financieros se clasifican en las siguientes categorías: activos financieros ‘a valor razonable con cambios a través de resultados’ (FVTPL, por sus siglas en inglés), costo amortizado, inversiones ‘conservadas al vencimiento’, activos financieros ‘disponibles para su venta’ (AFS, por sus siglas en inglés) y ‘préstamos y cuentas por cobrar’. La clasificación depende de la naturaleza y propósito de los activos financieros y se determina al momento del reconocimiento inicial. A la fecha de informe de los estados financieros consolidados la Compañía solo contaba con instrumentos financieros clasificados como préstamos y cuentas por cobrar (cartera de créditos vigente y cuentas por cobrar a clientes).

- Método de la tasa de interés efectiva

El método de interés efectivo es un método para calcular el costo amortizado de un instrumento de financiero y de asignación del ingreso o costo financiero durante el período relevante. La tasa de interés efectiva es la tasa que descuenta los ingresos futuros de efectivo estimados (incluyendo todos los honorarios y puntos base pagados o recibidos que forman parte integral de la tasa de interés efectiva, costos de la transacción y otras primas o descuentos) durante la vida esperada del instrumento de activo o pasivo de deuda o, cuando es apropiado, un período menor, al valor en libros neto al momento del reconocimiento inicial.

Los ingresos se reconocen en base al interés efectivo para instrumentos de deuda distintos a aquellos activos financieros clasificados como FVTPL.

- Préstamos y cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar a clientes, préstamos y otras cuentas por cobrar con pagos fijos o determinables, que no se negocian en un mercado activo, se clasifican como préstamos y cuentas por cobrar. Los préstamos y cuentas por cobrar se valúan al costo amortizado usando el método de interés efectivo, menos cualquier deterioro. Los ingresos por intereses se reconocen aplicando la tasa de interés efectiva, excepto por las cuentas por cobrar a corto plazo en caso de que el reconocimiento de intereses sea poco importante.

- Deterioro de activos financieros

Los activos financieros distintos a los activos financieros a valor razonable con cambios a través de resultados, se sujetan a pruebas para efectos de deterioro al final de cada período sobre el cual se informa. Se considera que los activos financieros están deteriorados, cuando existe evidencia objetiva que, como consecuencia de uno o más eventos que hayan ocurrido después del reconocimiento inicial del activo financiero, los flujos de efectivo futuros estimados del activo financiero han sido afectados.

Para los activos financieros, la evidencia objetiva de deterioro podría incluir:

- Dificultades financieras significativas del emisor o contraparte;
- Incumplimiento en el pago de los intereses o el principal;

- Es probable que el prestatario entre en quiebra o en una reorganización financiera; o
- La desaparición de un mercado activo para el activo financiero debido a dificultades financieras.

Para ciertas categorías de activos financieros, como cuentas por cobrar a clientes y cartera de créditos vigente, los activos que se han sujetado a pruebas para efectos de deterioro y que no han sufrido deterioro en forma individual, se incluyen en la evaluación de deterioro sobre una base colectiva. Entre la evidencia objetiva de que una cartera de cuentas por cobrar podría estar deteriorada, se podría incluir la experiencia pasada de la Entidad con respecto a la cobranza, un incremento en el número de pagos atrasados en la cartera que superen el período de crédito promedio de 60 días, así como cambios observables en las condiciones económicas nacionales y locales que se correlacionen con el incumplimiento en los pagos.

Para los activos financieros que se registran al costo amortizado, el importe de la pérdida por deterioro que se reconoce es la diferencia entre el valor en libros del activo y el valor presente de los cobros futuros, descontados a la tasa de interés efectiva original del activo financiero.

Para los activos financieros que se contabilicen al costo, el importe de la pérdida por deterioro se calcula como la diferencia entre el valor en libros del activo y el valor presente de los flujos futuros de efectivo estimados, descontados a la tasa actual del mercado de cambio de un activo financiero similar. Tal pérdida por deterioro no se revertirá en los períodos posteriores.

El valor en libros del activo financiero se reduce por la pérdida por deterioro directamente para todos los activos financieros, excepto para las cuentas por cobrar a clientes, donde el valor en libros se reduce a través de una cuenta de estimación para cuentas de cobro dudoso. Cuando se considera que una cuenta por cobrar es incobrable, se elimina contra la estimación. La recuperación posterior de los montos previamente eliminados se convierte en créditos contra la estimación. Los cambios en el valor en libros de la cuenta de la estimación se reconocen en los resultados.

Cuando se considera que un activo financiero disponible para la venta está deteriorado, las ganancias o pérdidas acumuladas previamente reconocidas en otros resultados integrales se reclasifican a los resultados del período.

Si, en un período subsecuente, el importe de la pérdida por deterioro disminuye y esa disminución se puede relacionar objetivamente con un evento que ocurre después del reconocimiento del deterioro, la pérdida por deterioro previamente reconocida se reversa a través de resultados hasta el punto en que el valor en libros de la inversión a la fecha en que se reversó el deterioro no exceda el costo amortizado que habría sido si no se hubiera reconocido el deterioro.

- Baja de activos financieros

La Entidad deja de reconocer un activo financiero únicamente cuando expiran los derechos contractuales sobre los flujos de efectivo del activo financiero, y transfiere de manera sustancial los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo financiero. Si la Entidad no transfiere ni retiene sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad y continúa reteniendo el control del activo transferido, la Entidad reconocerá su participación en el activo y la obligación asociada por los montos que tendría que pagar. Si la Entidad retiene sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un activo financiero transferido, La Entidad continúa reconociendo el activo financiero y también reconoce un préstamo colateral por los recursos recibidos.

En la baja de un activo financiero en su totalidad, la diferencia entre el valor en libros del activo y la suma de la contraprestación recibida y por recibir y la ganancia o pérdida acumulada que haya sido reconocida en otros resultados integrales y resultados acumulados se reconocen en resultados.

b. *Inventarios*

Los inventarios se valúan al costo de adquisición o valor neto de realización, el menor. Los costos, incluyendo una porción de costos indirectos fijos y variables, se asignan a los inventarios a través del método más apropiado para la clase particular de inventario, siendo la mayoría valuado con el método de primeras entradas-primeras salidas. El valor neto de realización representa el precio de venta estimado menos todos los costos de terminación y los costos necesarios para efectuar su venta.



c. **Propiedades, planta y equipo**

Las propiedades, planta y equipo se registran inicialmente al costo de adquisición.

Las propiedades, planta y equipo mantenidos para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios, o para fines administrativos se presentan en el estado de posición financiera a su costo de adquisición menos depreciación acumulada y pérdidas por deterioro.

Las propiedades que están en proceso de construcción para fines de producción, suministro, administración, se registran al costo menos cualquier pérdida por deterioro reconocida. El costo incluye honorarios profesionales y, en el caso de activos calificables, los costos por préstamos capitalizados conforme a la política contable de la Entidad. La depreciación de estos activos, al igual que en otras propiedades, se inicia cuando los activos están listos para su uso planeado.

Los terrenos no se deprecian.

El mobiliario y equipo se presentan al costo menos la depreciación acumulada y cualquier pérdida por deterioro acumulada.

La depreciación se reconoce para llevar a resultados el costo o la valuación de los activos (distintos a los terrenos y propiedades en construcción), menos su valor residual, sobre sus vidas útiles utilizando el método de línea recta. La vida útil estimada, el valor residual y el método de depreciación se revisa al final de cada año, y el efecto de cualquier cambio en esta estimación registrada se reconoce sobre una base prospectiva. La depreciación del equipo de vuelo es calculada de acuerdo a las horas de vuelo en el año contra el estimado total de horas de la vida útil.

La ganancia o pérdida que surge de la venta o retiro de una partida de propiedades, planta y equipo, se calcula como la diferencia entre los recursos que se reciben por ventas y el valor en libros del activo, y se reconoce en los resultados.

d. **Activos biológicos**

Los activos biológicos consisten en árboles por los cuales se van a cosechar nueces, se valúan a su valor razonable, menos los costos estimados de punto de venta, la diferencia entre el costo de adquisición de los árboles y el valor neto de realización se reconoce en los resultados. Cuando el valor razonable no puede ser determinado en forma confiable, verificable y objetiva, los activos deben ser valuados a su costo de producción menos su demérito. El demérito se estima con base a la vida futura esperada y se determina en línea recta. Se clasifican en consumibles o regenerables o activos maduros o inmaduros.

El inventario de ganado en pie se valúan a su valor razonable menos los costos estimados de punto de venta, la diferencia entre el costo de adquisición del ganado en pie y el valor neto de realización se reconoce en los resultados.

e. **Participación en negocios conjuntos**

Un negocio conjunto es un acuerdo contractual mediante el cual la Entidad y otras partes asumen una actividad económica sujeta a control conjunto (por ejemplo cuando las decisiones estratégicas de políticas financieras y operativas relacionadas con las actividades del negocio conjunto, requieren la aprobación unánime de las partes que comparten el control).

Cuando una entidad de la Entidad realiza sus actividades bajo acuerdos de negocios conjuntos directamente, operaciones conjuntas, la participación de la Entidad en los activos controlados conjuntamente y pasivos que se incurren conjuntamente con otros inversionistas del negocio conjunto, se reconocen en los estados financieros de la entidad pertinente y se clasifican según su naturaleza. Los pasivos y gastos que se incurren directamente con respecto a la participación en los activos controlados conjuntamente, se contabilizan sobre la base de devengado

Los acuerdos de negocios conjuntos que involucran el establecimiento de una entidad por separado en la que cada participante posea una participación, se identifican como entidades controladas conjuntamente. La Entidad reconoce su participación en entidades controladas conjuntamente utilizando el método de participación.



Cuando la Entidad efectúa transacciones con entidades controladas conjuntamente, las utilidades y pérdidas no realizadas se eliminan conforme a la participación de la Entidad en el negocio conjunto.

f. **Costos por préstamos**

Los costos por préstamos atribuibles directamente a la adquisición, construcción o producción de activos calificables, los cuales constituyen activos que requieren de un período de tiempo substancial hasta que están listos para su uso o venta, se adicionan al costo de esos activos durante ese tiempo hasta el momento en que estén listos para su uso o venta.

El ingreso que se obtiene por la inversión temporal de fondos de préstamos específicos pendientes de ser utilizados en activos calificables, se deduce de los costos por préstamos elegibles para ser capitalizados.

Todos los otros costos por préstamos se reconocen en los resultados durante el período en que se incurren.

g. **Arrendamientos**

Los arrendamientos se clasifican como financieros cuando los términos del arrendamiento transfieren sustancialmente a los arrendatarios todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad. Todos los demás arrendamientos se clasifican como operativos.

- **La Entidad como arrendatario**

Los activos que se mantienen bajo arrendamientos financieros se reconocen como activos de la Entidad a su valor razonable, al inicio del arrendamiento, o si éste es menor, al valor presente de los pagos mínimos del arrendamiento. El pasivo correspondiente al arrendador se incluye en el estado de posición financiera como un pasivo por arrendamiento financiero.

Los pagos por arrendamiento se distribuyen entre los gastos financieros y la reducción de las obligaciones por arrendamiento a fin de alcanzar una tasa de interés constante sobre el saldo remanente del pasivo. Los gastos financieros se cargan directamente a resultados, a menos que puedan ser directamente atribuibles a activos calificables, en cuyo caso se capitalizan conforme a la política contable de la Entidad para los costos por préstamos (ver Nota 23). Las rentas contingentes se reconocen como gastos en los periodos en los que se incurren.

Los pagos por rentas de arrendamientos operativos se cargan a resultados empleando el método de línea recta, durante el plazo correspondiente al arrendamiento, salvo que resulte más representativa otra base sistemática de prorrateo para reflejar más adecuadamente el patrón de los beneficios del arrendamiento para el usuario. Las rentas contingentes se reconocen como gastos en los periodos en los que se incurren.

h. **Activos intangibles**

- **Activos intangibles adquiridos de forma separada**

Los activos intangibles adquiridos de forma separada se reconocen al costo de adquisición menos la amortización acumulada y la pérdida acumulada por deterioro. La amortización se reconoce con base en el método de línea recta sobre su vida útil estimada. La vida útil estimada, valor residual y método de amortización se revisan al final de cada año, y el efecto de cualquier cambio en la estimación registrada se reconoce sobre una base prospectiva.

- **Activos intangibles generados internamente – gastos de desarrollo**

Los desembolsos originados por las actividades de investigación se reconocen como un gasto en el periodo en el cual se incurren.

Un activo intangible generado internamente como consecuencia de actividades de desarrollo (o de la fase de desarrollo de un proyecto interno) se reconoce si, y sólo si todo lo siguiente se ha demostrado:

- Técnicamente, es posible completar el activo intangible de forma que pueda estar disponible para su uso o venta;
- La intención de completar el activo intangible es para usarlo o venderlo;

- La habilidad para usar o vender el activo intangible;
- La forma en que el activo intangible vaya a generar probables beneficios económicos en el futuro;
- La disponibilidad de los adecuados recursos técnicos, financieros o de otro tipo, para completar el desarrollo y para utilizar o vender el activo intangible; y
- La capacidad para valorar confiablemente, el desembolso atribuible al activo intangible durante su desarrollo.

El monto inicialmente reconocido para un activo intangible generado internamente será la suma de los desembolsos incurridos desde el momento en que el elemento cumple las condiciones para su reconocimiento, establecidas anteriormente. Cuando no se puede reconocer un activo intangible generado internamente, los desembolsos por desarrollo se cargan a los resultados en el periodo en que se incurren.

Con posterioridad a su reconocimiento inicial, un activo intangible generado internamente se reconoce a su costo menos la amortización acumulada y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro, sobre la misma base que los activos intangibles que se adquieren de forma separada.

– Baja de activos intangibles

Un activo intangible se dará de baja por venta, o cuando no se espera tener beneficios económicos futuros por su uso o disposición. Las ganancias o pérdidas que surgen de la baja de un activo intangible, medido como la diferencia entre los ingresos netos y el valor en libros del activo, se reconocen en resultados cuando el activo sea dado de baja.

i. ***Deterioro del valor de los activos tangibles e intangibles excluyendo el crédito mercantil***

Al final de cada periodo sobre el cual se informa, la Entidad revisa los valores en libros de sus activos tangibles e intangibles a fin de determinar si existe un indicativo de que estos activos han sufrido alguna pérdida por deterioro. Si existe algún indicio, se calcula el monto recuperable del activo a fin de determinar el alcance de la pérdida por deterioro (de haber alguna). Cuando no es posible estimar el monto recuperable de un activo individual, la Entidad estima el monto recuperable de la unidad generadora de efectivo a la que pertenece dicho activo. Cuando se puede identificar una base razonable y consistente de distribución, los activos corporativos también se asignan a las unidades generadoras de efectivo individuales, o de lo contrario, se asignan al grupo más pequeño de unidades generadoras de efectivo para los cuales se puede identificar una base de distribución razonable y consistente.

Los activos intangibles con una vida útil indefinida o todavía no disponibles para su uso, se sujetan a pruebas para efectos de deterioro al menos cada año, y siempre que exista un indicio de que el activo podría haberse deteriorado.

El monto recuperable es el mayor entre el valor razonable menos el costo de venderlo y el valor de uso. Al evaluar el valor de uso, los flujos de efectivo futuros estimados se descuentan a su valor presente utilizando una tasa de descuento antes de impuestos que refleje la evaluación actual del mercado respecto al valor del dinero en el tiempo y los riesgos específicos del activo para el cual no se han ajustado las estimaciones de flujos de efectivo futuros.

Si se estima que el monto recuperable de un activo (o unidad generadora de efectivo) es menor que su valor en libros, el valor en libros del activo (o unidad generadora de efectivo) se reduce a su monto recuperable. Las pérdidas por deterioro se reconocen inmediatamente en resultados, salvo si el activo se registra a un monto revaluado, en cuyo caso se debe considerar la pérdida por deterioro como una disminución de la revaluación.

Cuando una pérdida por deterioro se revierte posteriormente, el valor en libros del activo (o unidad generadora de efectivo) se aumenta al valor estimado revisado a su monto recuperable, de tal manera que el valor en libros incrementado no excede el valor en libros que se habría determinado si no se hubiera reconocido una pérdida por deterioro para dicho activo (o unidad generadora de efectivo) en años anteriores. La reversión de una pérdida por deterioro se reconoce inmediatamente en resultados, a menos que el activo correspondiente se reconozca a un monto revaluado, en cuyo caso la reversión de la pérdida por deterioro se trata como un aumento en la revaluación.



j. ***Pasivos financieros e instrumentos de capital***

Los pasivos financieros se reconocen cuando la Entidad se convierte en una parte de las disposiciones contractuales de los instrumentos.

Los pasivos financieros se valúan inicialmente a su valor razonable. Los costos de la transacción que son directamente atribuibles a la adquisición o emisión de pasivos financieros (distintos de los pasivos financieros a valor razonable con cambios en resultados) se suman o deducen del valor razonable de los pasivos financieros, en su caso, en el reconocimiento inicial. Los costos de la transacción directamente atribuibles a la adquisición de pasivos financieros a valor razonable con cambios en resultados se reconocen inmediatamente en resultados.

– Clasificación como deuda o capital

Los instrumentos de deuda y/o capital se clasifican como pasivos financieros o como capital de conformidad con la sustancia del acuerdo contractual.

– Instrumentos de capital

Un instrumento de capital consiste en cualquier contrato que evidencie un interés residual en los activos de la Entidad luego de deducir todos sus pasivos. Los instrumentos de capital emitidos por la Entidad se reconocen por los recursos recibidos, neto de los costos directos de emisión.

La recompra de instrumentos de capital propio de la Entidad se reconoce y se deduce directamente en el capital. Ninguna ganancia o pérdida se reconoce en utilidad o pérdida en la compra, venta, emisión o amortización de los instrumentos de capital propio de la Entidad.

– Prestamos y cuentas por pagar

Los préstamos y cuentas por pagar, son valuados subsecuentemente al costo amortizado usando el método de interés efectivo.

El método de interés efectivo es un método de cálculo del costo amortizado de un pasivo financiero y de asignación del gasto financiero a lo largo del periodo pertinente. La tasa de interés efectiva es la tasa que descuenta exactamente los flujos estimados de pagos en efectivo a lo largo de la vida esperada del pasivo financiero (o, cuando sea adecuado, en un periodo más corto) con el importe neto en libros del pasivo financiero en su reconocimiento inicial.

Los pasivos financieros se valúan inicialmente a su valor razonable. Los costos de la transacción que son directamente atribuibles a la adquisición o emisión de pasivos financieros se suman o deducen del valor razonable de los pasivos financieros, en su caso, en el reconocimiento inicial. Los costos de la transacción directamente atribuibles a la adquisición de pasivos financieros a valor razonable con cambios en resultados se reconocen inmediatamente en resultados.

– Baja de pasivos financieros

La Entidad da de baja los pasivos financieros si, y solo si, las obligaciones de la Entidad se cumplen, cancelan o expiran. La diferencia entre el valor en libros del pasivo financiero dado de baja y la contraprestación pagada y por pagar se reconoce en resultados.

k. ***Impuestos a la utilidad***

El gasto por impuestos a la utilidad representa la suma de los impuestos a la utilidad causados y los impuestos a la utilidad diferidos.

– Impuestos a la utilidad causados

El impuesto sobre la renta (ISR) y el impuesto empresarial a tasa única (IETU) se registran en los resultados del año en que se causan.

- Impuestos a la utilidad diferidos

Para reconocer el impuesto diferido se determina si, con base en proyecciones financieras, la Entidad causará ISR o IETU y reconoce el impuesto diferido que corresponda al impuesto que esencialmente pagará. Los impuestos a la utilidad diferidos se reconoce sobre las diferencias temporales entre el valor en libros de los activos y pasivos incluidos en los estados financieros y las bases fiscales correspondientes utilizadas para determinar el resultado fiscal, aplicando la tasa correspondientes a estas diferencias y en su caso se incluyen los beneficios de las pérdidas fiscales por amortizar y de algunos créditos fiscales. El pasivo por impuesto a la utilidad diferido se reconoce generalmente para todas las diferencias fiscales temporales. Se reconocerá un activo por impuestos diferidos, por todas las diferencias temporales deducibles, en la medida en que resulte probable que la Entidad disponga de utilidades fiscales futuras contra las que pueda aplicar esas diferencias temporales deducibles. Estos activos y pasivos no se reconocen si las diferencias temporales surgen del crédito mercantil o del reconocimiento inicial (distinto al de la combinación de negocios) de otros activos y pasivos en una operación que no afecta el resultado fiscal ni el contable.

Se reconoce un pasivo por impuestos diferidos por diferencias temporales gravables asociadas con inversiones en subsidiarias y asociadas, y participaciones en negocios conjuntos, excepto cuando la Entidad es capaz de controlar la reversión de la diferencia temporal y cuando sea probable que la diferencia temporal no se revertirá en un futuro previsible. Los activos por impuestos diferidos que surgen de las diferencias temporales asociadas con dichas inversiones y participaciones se reconocen únicamente en la medida en que resulte probable que habrán utilidades fiscales futuras suficientes contra las que se utilicen esas diferencias temporales y se espera que éstas se revertirán en un futuro cercano.

El valor en libros de un activo por impuestos diferidos debe someterse a revisión al final de cada periodo sobre el que se informa y se debe reducir en la medida que se estime probable que no habrán utilidades gravables suficientes para permitir que se recupere la totalidad o una parte del activo.

Los activos y pasivos por impuestos diferidos se valúan empleando las tasas fiscales que se espera aplicar en el periodo en el que el pasivo se pague o el activo se realice, basándose en las tasas (y leyes fiscales) que hayan sido aprobadas o sustancialmente aprobadas al final del periodo sobre el que se informa. La valuación de los pasivos y activos por impuestos diferidos refleja las consecuencias fiscales que se derivarían de la forma en que la Entidad espera, al final del periodo sobre el que se informa, recuperar o liquidar el valor en libros de sus activos y pasivos.

Los activos por impuestos diferidos y los pasivos por impuestos diferidos se compensan cuando existe un derecho legal para compensar activos a corto plazo con pasivos a corto plazo y cuando se refieren a impuestos a la utilidad correspondientes a la misma autoridad fiscal y la Entidad tiene la intención de liquidar sus activos y pasivos sobre una base neta.

- Impuestos causados y diferidos

Los impuestos causados y diferidos se reconocen como ingreso o gasto en resultados, excepto cuando se refieren a partidas que se reconocen fuera de los resultados, ya sea en los otros resultados integrales o directamente en el capital contable, en cuyo caso el impuesto también se reconoce fuera de los resultados; o cuando surgen del reconocimiento inicial de una combinación de negocios. En el caso de una combinación de negocios, el efecto fiscal se incluye dentro del reconocimiento de la combinación de negocios.

- Impuestos al activo

El impuesto al activo (IMPAC) que se espera recuperar, se registra como un crédito fiscal y se presenta en el balance general en el rubro de impuestos diferidos.



l. **Provisiones**

Las provisiones se reconocen cuando la Entidad tiene una obligación presente (ya sea legal o asumida) como resultado de un suceso pasado, es probable que la Entidad tenga que liquidar la obligación, y puede hacerse una estimación confiable del importe de la obligación.

El importe reconocido como provisión es la mejor estimación del desembolso necesario para liquidar la obligación presente, al final del periodo sobre el que se informa, teniendo en cuenta los riesgos y las incertidumbres que rodean a la obligación. Cuando se valúa una provisión usando los flujos de efectivo estimados para liquidar la obligación presente, su valor en libros representa el valor presente de dichos flujos de efectivo.

Cuando se espera la recuperación de un tercero de algunos o todos los beneficios económicos requeridos para liquidar una provisión, se reconoce una cuenta por cobrar como un activo si es virtualmente cierto que se recibirá el desembolso y el monto de la cuenta por cobrar puede ser valuado confiablemente.

Las provisiones se clasifican como circulantes o no circulantes en función del periodo de tiempo estimado para atender las obligaciones que cubren.

Si la entidad tiene un contrato oneroso, las obligaciones presentes que se deriven del mismo deben ser reconocidas y valuadas como una provisión. Se considera que existe un contrato oneroso cuando la Entidad tiene un contrato bajo el cual los costos inevitables para cumplir con las obligaciones comprometidas, son mayores que los beneficios que se esperan recibir del mismo.

m. **Costos de beneficios al retiro**

El pasivo por primas de antigüedad se registra conforme se devenga. La valuación de dicho pasivo se efectúa con base en el método de crédito unitario proyectado. Las obligaciones por beneficios al retiro reconocidas en el estado de posición financiera, representan el valor presente de la obligación por beneficios definidos.

n. **Beneficios directos a los empleados**

Se valúan en proporción a los servicios prestados, considerando los sueldos actuales y se reconoce el pasivo conforme se devengan. Incluye principalmente PTU por pagar, ausencias compensadas, como vacaciones y prima vacacional, e incentivos. La PTU se registra en los resultados del año en que se causa y se presenta en el rubro de gastos generales en el estado de resultados.

o. **Reconocimiento de ingresos**

Los ingresos se calculan al valor razonable de la contraprestación cobrada o por cobrar, teniendo en cuenta el importe estimado de devoluciones de clientes, rebajas y otros descuentos similares.

- Venta de bienes

Los ingresos procedentes de la venta de bienes deben ser reconocidos cuando se cumplen todas y cada una de las siguientes condiciones:

- La Entidad ha transferido al comprador los riesgos y beneficios significativos que se derivan de la propiedad de los bienes;
- La Entidad no conserva para sí ninguna implicación en la gestión corriente de los bienes vendidos, en el grado usualmente asociado con la propiedad, ni retiene el control efectivo sobre los mismos;
- El importe de los ingresos pueda valuarse confiablemente;
- Sea probable que la Entidad reciba los beneficios económicos asociados con la transacción; y
- Los costos incurridos, o por incurrir, en relación con la transacción pueden ser valuados confiablemente.

- Ingresos por intereses

Los ingresos por intereses se registran sobre una base periódica, con referencia al capital pendiente y a la tasa de interés efectiva aplicable, la cual es la tasa que exactamente descuenta los flujos de efectivo estimados a recibir a lo largo de la vida esperada del activo financiero y lo iguala con el importe neto en libros del activo financiero en su reconocimiento inicial.

p. **Transacciones en moneda extranjera**

Los estados financieros individuales de cada subsidiaria de la Entidad se preparan en la moneda del ambiente económico primario en el cual opera la Entidad (su moneda funcional). Para fines de estos estados financieros consolidados, los resultados y la posición financiera de cada entidad están expresados en pesos mexicanos, la cual es la moneda funcional de la Entidad, y la moneda de presentación de los estados financieros consolidados.

Al preparar los estados financieros de cada entidad, las transacciones en moneda distinta a la moneda funcional de la entidad (moneda extranjera) se reconocen utilizando los tipos de cambio vigentes en las fechas en que se efectúan las operaciones. Al final de cada período que se informa, las partidas monetarias denominadas en moneda extranjera se reconvierten a los tipos de cambio vigentes a esa fecha. Las partidas no-monetarias calculadas en términos de costo histórico, en moneda extranjera, no se reconvierten.

Las diferencias en tipo de cambio se reconocen en los resultados del periodo, excepto por:

- Diferencias en tipo de cambio provenientes de préstamos denominados en moneda extranjera relacionados con los activos en construcción para su uso productivo futuro, las cuales se incluyen en el costo de dichos activos cuando se consideran como un ajuste a los costos por intereses sobre dichos préstamos denominados en moneda extranjera;

Para fines de la presentación de los estados financieros consolidados, los activos y pasivos en moneda extranjera de la Entidad se expresan en pesos mexicanos, utilizando los tipos de cambio vigentes al final del período sobre el que se informa. Las partidas de ingresos y gastos se convierten a los tipos de cambio promedio vigentes del período, a menos que éstos fluctúen en forma significativa, en cuyo caso se utilizan los tipos de cambio a la fecha en que se efectúan las transacciones. Las diferencias en tipo de cambio que surjan, dado el caso, se reconocen en los otros resultados integrales y son acumuladas en el capital contable.

q. **Utilidad por acción**

La utilidad básica por acción ordinaria se calcula dividiendo la participación controladora entre el promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación durante el ejercicio. La utilidad por acción diluida se determina ajustando la participación controladora y las acciones ordinarias, bajo el supuesto de que se realizarían los compromisos de la entidad para emitir o intercambiar sus propias acciones. Al 31 de diciembre de 2012 y 2011, no hay compromisos para emitir o intercambiar acciones.

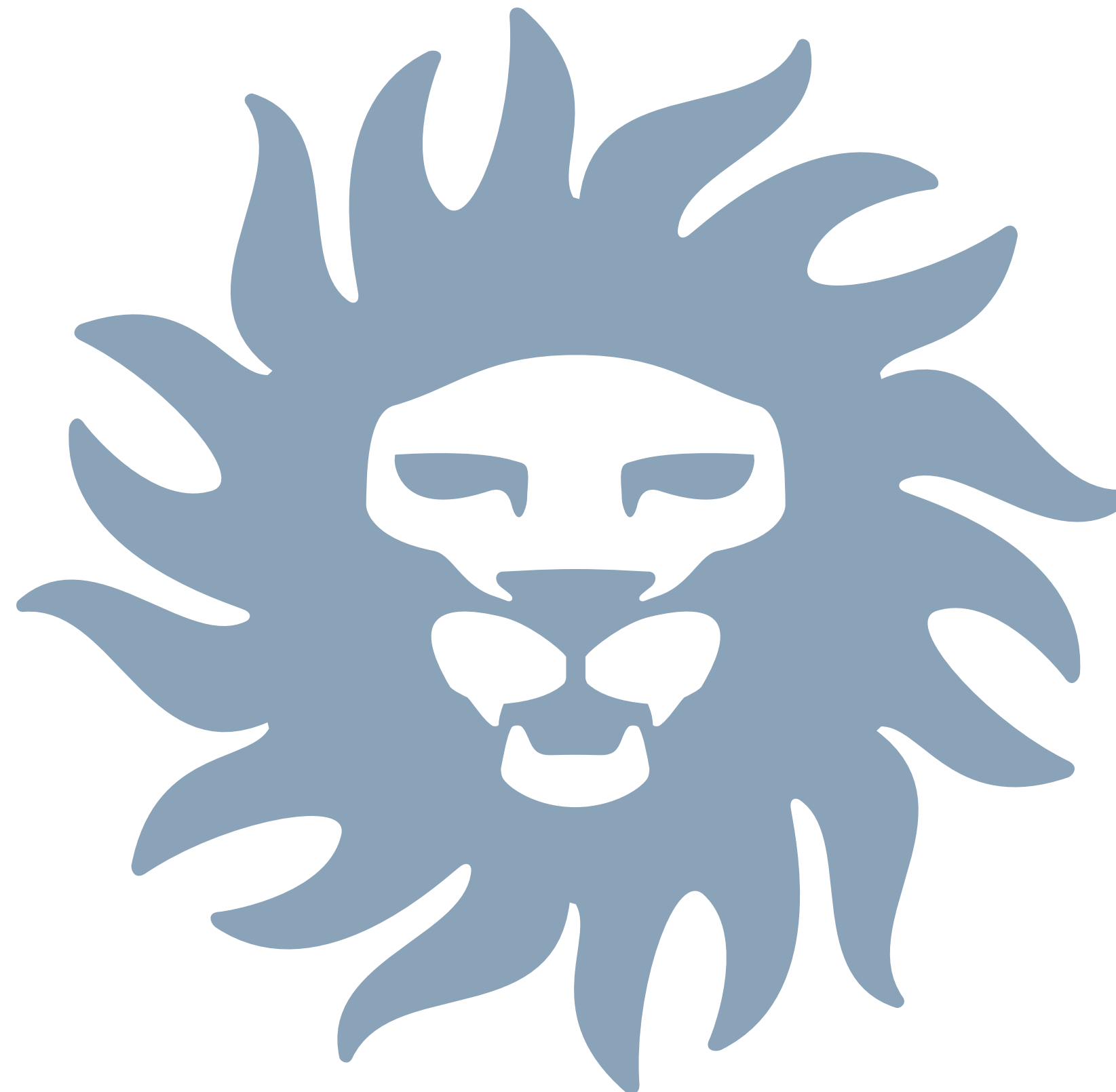
4. **Juicios contables críticos y fuentes clave para la estimación de incertidumbres**

En la aplicación de las políticas contables de la Entidad, las cuales se describen en la Nota 3, la administración de la Compañía debe hacer juicios, estimados y supuestos sobre los valores en libros de los activos y pasivos de los estados financieros. Las estimaciones y supuestos relativos se basan en la experiencia histórica y otros factores que se consideran pertinentes. Los resultados reales podrían diferir de dichos estimados.

Las estimaciones y supuestos se revisan sobre una base regular. Las modificaciones a las estimaciones contables se reconocen en el período en que se realiza la modificación y períodos futuros si la modificación afecta tanto al período actual como a períodos subsecuentes.

a. **Juicios esenciales al aplicar las políticas contables**

A continuación se presentan juicios esenciales, aparte de aquellos que involucran las estimaciones, realizados por la administración durante el proceso de aplicación de las políticas contables de la Entidad y que tienen un efecto significativo en los estados financieros consolidados.



• Clasificación de arrendamientos

La Compañía determina la clasificación de los contratos de arrendamiento, utilizando el juicio de acuerdo con los requisitos establecidos en IAS 17, "Arrendamientos". A la fecha de los períodos que se reportan la Entidad solo cuenta con arrendamientos operativos.

b. **Fuentes clave de incertidumbre en las estimaciones**

A continuación se discuten los supuestos básicos respecto al futuro y otras fuentes clave de incertidumbre en las estimaciones al final del periodo sobre el cual se informa, que tienen un riesgo significativo de provocar ajustes importantes en los valores en libros de los activos y pasivos durante el próximo año.

- Reserva de cuentas de dudosa recuperación

La Compañía determina una estimación de cuentas de dudosa recuperación utilizando el juicio de acuerdo con los requerimientos de IAS 39, "Instrumentos financieros: reconocimiento y medición" (ver Nota 6).

- Determinación de impuestos a la utilidad

Para efectos de determinar el impuesto diferido, la Compañía debe realizar proyecciones fiscales para determinar si la Compañía será causante de IETU o ISR, y así considerar el impuesto causado como base en la determinación de los impuestos diferidos.

- Deterioro de las marcas

Determinar si el deterioro de las marcas ha sufrido deterioro implica el cálculo del valor de uso de las unidades generadoras de efectivo a la cuales han sido asignadas. El cálculo del valor de uso requiere que la Entidad determine los flujos de efectivo futuros que deberían surgir de las unidades generadoras de efectivo y una tasa de descuento apropiada para calcular el valor presente.

- Estimación de vidas útiles y valores residuales de propiedades, planta y equipo

Como se describe en la Nota 2, la Compañía revisa la vida útil estimada y los valores residuales de propiedades, mobiliario y equipo al final de cada periodo anual. Excepto por el equipo de transporte, durante el periodo, no se determinó que la vida útil y valores residuales deban modificarse ya que de acuerdo con la evaluación de la administración de la Compañía, las vidas útiles y los valores residuales reflejan las condiciones económicas del entorno operativo de la Compañía.

5. **Efectivo y equivalentes de efectivo**

Para propósitos de los estados consolidados de flujos de efectivo, el efectivo y equivalentes de efectivo incluye efectivo y bancos e inversiones en instrumentos del mercado monetario. El efectivo y equivalentes de efectivo se integra como sigue:

	2012	2011	Fecha de transición
Efectivo	\$ 67,158	\$ 378,151	\$ 60,858
Equivalentes de efectivo	<u>112,742</u>	<u>217,849</u>	<u>43,957</u>
	<u>\$ 179,900</u>	<u>\$ 596,000</u>	<u>\$ 104,815</u>

6. Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar se integran como sigue:

	2012	2011	Fecha de transición
Cientes	\$ 736,321	\$ 688,154	\$ 606,143
Estimación para cuentas de cobro dudoso	<u>(10,175)</u>	<u>(14,559)</u>	<u>(18,534)</u>
	726,146	673,595	587,609
Impuestos por recuperar	81,165	85,281	131,392
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	33,172		
Otras	<u>27,489</u>	<u>21,410</u>	<u>19,921</u>
	<u>\$ 867,972</u>	<u>\$ 780,286</u>	<u>\$ 738,922</u>

Las cuentas por cobrar a clientes se clasifican como préstamos y cuentas por cobrar y por lo tanto se valúan al costo amortizado.

El plazo de crédito promedio sobre la venta de bienes es de 39 días. No se hace ningún cargo por intereses sobre las cuentas por cobrar a clientes por los primeros 39 días después de la facturación. La Entidad ha reconocido una estimación para cuentas de cobro dudoso para las cuentas por cobrar que presenten una antigüedad de entre 60 y 120 días, con base en importes irrecuperables determinados por experiencias de incumplimiento de la contraparte y un análisis de su posición financiera actual.

Antes de aceptar cualquier nuevo cliente, la Entidad utiliza un sistema de calificación crediticia para evaluar la calidad crediticia del cliente potencial y define los límites de crédito por cliente. Los límites y calificaciones atribuidos a los clientes se revisan dos veces al año. El 88% de las cuentas por cobrar a clientes que no están vencidas ni deterioradas, tienen una adecuada calificación de crédito atribuible de acuerdo al sistema de calificación crediticia usado por la Entidad, debido a que en su mayoría se trata de cadenas comerciales nacionales e internacionales (tiendas de auto - servicio y departamentales). Del saldo de cuentas por cobrar a clientes al final del año, los dos clientes más importantes de la Entidad, adeudan \$204 millones (31 de diciembre de 2011: \$215 millones). Ningún otro cliente representa más del 10% del saldo total de las cuentas por cobrar a clientes.

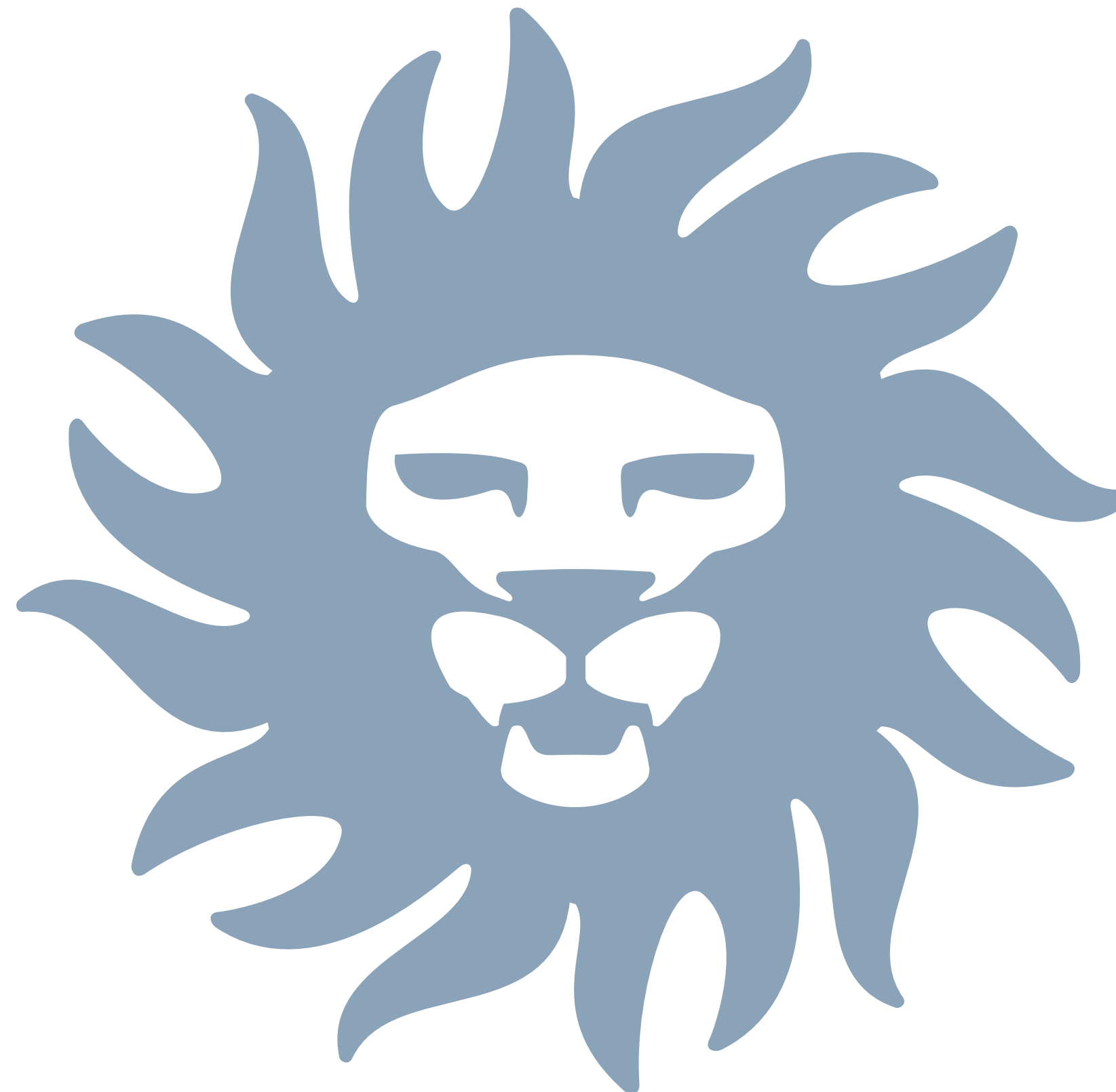
Las cuentas por cobrar a clientes reveladas en los párrafos anteriores incluyen los montos que están vencidos al final del período sobre el que se informa (ver abajo el análisis de antigüedad), pero para los cuales la Entidad no ha reconocido estimación alguna para cuentas incobrables debido a que no ha habido cambio significativo en la calidad crediticia y los importes aún se consideran recuperables. La Entidad no mantiene ningún colateral u otras mejoras crediticias sobre esos saldos, ni tiene el derecho legal de compensarlos contra algún monto que adeude la Entidad a la contraparte.

Antigüedad de las cuentas por cobrar vencidas pero no incobrables

	2012	2011
60-90 días	\$ 2,187	\$ 2,208
Más de 90-120 días	<u>6,253</u>	<u>9,422</u>
Total	<u>8,440</u>	<u>11,630</u>
Antigüedad promedio (días)	<u>100</u>	<u>105</u>

Cambio en la estimación para cuentas de cobro dudoso

	2012	2011
Saldos al inicio del año	\$ 14,559	\$ 18,543
Castigo de importes considerados incobrables durante el año	100	
Importes recuperados durante el año	(3,664)	(3,984)
Cancelación de la estimación contra cartera de clientes	<u>(820)</u>	<u></u>
Saldos al final del año	<u>\$ 10,175</u>	<u>\$ 14,559</u>



Al determinar la recuperabilidad de una cuenta por cobrar, la Entidad considera cualquier cambio en la calidad crediticia de la cuenta a partir de la fecha en que se otorgó inicialmente el crédito hasta el final del periodo sobre el que se informa. La concentración del riesgo de crédito es limitada debido a que la base de clientes es grande e independiente.

7. Cartera de créditos vigente

La cartera de créditos vigente se clasifica como préstamos y cuentas por cobrar y por lo tanto se valúan al costo amortizado.

El plazo de crédito promedio sobre los préstamos otorgados es de 18 meses. El promedio de los intereses sobre las cuentas por cobrar de la cartera de créditos vigente se calcula con base en la TIIE más cinco puntos porcentuales y en el caso del principal deudor, la tasa promedio ponderada asciende al 9.58%. La Entidad no ha reconocido una estimación para cuentas de cobro dudoso para este rubro debido a que los clientes se encuentran al corriente en sus pagos.

Antes de aceptar cualquier nuevo cliente, la Entidad utiliza un sistema de calificación crediticia para evaluar la calidad crediticia del cliente potencial (en algunos casos, la calificación la obtiene de agencias externas) y define los límites de crédito por cliente. Los límites y calificaciones atribuidos a los clientes se revisan dos veces al año. El 100% de las cuentas por cobrar a clientes que no están vencidas ni deterioradas, tienen la mejor calificación de crédito atribuible de acuerdo al sistema de calificación crediticia usado por la Entidad. Del saldo de cartera de créditos vigente al final del año, un organismo público es el cliente más importante de la Entidad, con un adeudo equivalente al 92% y al 67% al 31 de diciembre de 2012 y 2011, respectivamente. Ningún otro cliente representa más del 10% del saldo total de la cartera de créditos vigente.

Al determinar la recuperabilidad de una cuenta por cobrar, la Entidad considera cualquier cambio en la calidad crediticia de la cuenta a partir de la fecha en que se otorgó inicialmente el crédito hasta el final del periodo sobre el que se informa.

8. Inventarios

	2012	2011	Fecha de transición
Productos terminados	\$ 401,051	\$ 397,730	\$ 324,954
Ganado en pie	18,593	10,094	6,182
Materia prima	54,251	71,026	62,230
Refacciones y materiales	<u>59,259</u>	<u>54,940</u>	<u>47,823</u>
	<u>\$ 533,154</u>	<u>\$ 533,790</u>	<u>\$ 441,189</u>

Los inventarios reconocidos en el costo de ventas por consumo de inventarios durante el período con respecto a las operaciones continuas fue de \$4,310,284 (2011: \$3,834,788).

9. Propiedades, planta y equipo

La conciliación entre los valores en libros al inicio y al final del ejercicio 2012 y 2011, es como sigue:

	Saldo al 31 de diciembre de 2011	Adiciones	Desinversiones	Trasposos al activo	Saldo al 31 de diciembre de 2012		Saldo al inicio de 2011	Adiciones	Desinversiones	Trasposos al activo	Saldo al 31 de diciembre de 2011
Inversión:											
Terrenos	\$ 331,930	\$ 110,805	\$ (16,831)	\$	\$ 425,904	Inversión:	\$ 283,926	\$ 31,137	\$ (21,368)	\$ 38,235	\$ 331,930
Edificios y construcciones	749,617	20,210	(29,585)	44,911	785,153	Terrenos	733,805	11,178	(2,442)	7,076	749,617
Adaptaciones en locales arrendados	251,136	1,426	(1,652)	(5,705)	245,205	Edificios y construcciones	226,816	8,453	(11,744)	27,611	251,136
Maquinaria y equipo industrial	1,138,667	7,299	(30,747)	100,303	1,215,522	Adaptaciones en locales arrendados	1,071,506	3,710	(1,359)	64,810	1,138,667
Equipo de cómputo	143,060	3,288	(427)	5,630	151,551	Maquinaria y equipo industrial	136,075	1,578	(118)	5,525	143,060
Mobiliario y equipo de oficina	132,387	8,249	(3,975)	9,739	146,400	Equipo de cómputo	123,402	178	(303)	9,110	132,387
Equipo de vuelo	111,926	20,293			132,219	Mobiliario y equipo de oficina	111,718	9,781	(5,452)	(4,121)	111,926
Equipo de transporte	262,996	43,748	(26,040)		280,704	Equipo de vuelo	262,280	16,375	(15,431)	(228)	262,996
Activos biológicos	7,088	4,404			11,492	Equipo de transporte	-	7,088	-	-	7,088
Construcciones en proceso	153,900	157,979		(211,499)	100,380	Activos biológicos	75,826	191,526	-	(113,452)	153,900
Total inversión	3,282,707	377,701	(109,257)	(56,621)	3,494,530	Construcciones en proceso	3,025,354	281,004	(58,217)	34,566	3,282,707
						Total inversión					
Depreciación:						Depreciación:					
Edificios y construcciones	(136,259)	(5,492)	13,340		(128,411)	Edificios y construcciones	(138,725)	(4,410)	6,876	-	(136,259)
Adaptaciones en locales arrendados	(97,561)	(23,164)	11,082		(109,643)	Adaptaciones en locales arrendados	(78,857)	(22,034)	3,320	10	(97,561)
Maquinaria y equipo industrial	(461,404)	(67,809)	40,485		(488,728)	Maquinaria y equipo industrial	(405,000)	(65,864)	9,885	(425)	(461,404)
Equipo de cómputo	(114,307)	(9,524)	2,320		(121,511)	Equipo de cómputo	(106,353)	(8,883)	903	26	(114,307)
Mobiliario y equipo de oficina	(62,026)	(8,766)	4,779		(66,013)	Mobiliario y equipo de oficina	(53,717)	(8,603)	265	29	(62,026)
Equipo de vuelo	(35,915)	(8,319)	(8,844)		(53,078)	Equipo de vuelo	(35,538)	(11,820)	8,048	3,395	(35,915)
Equipo de transporte	(128,653)	(32,433)	19,211		(141,875)	Equipo de transporte	(111,502)	(30,454)	13,149	154	(128,653)
Total depreciación acumulada	(1,036,125)	(155,507)	82,373		(1,109,259)	Total depreciación acumulada	(929,692)	(152,068)	42,446	3,189	(1,036,125)
Inversión neta	\$ 2,246,582	\$ 222,194	\$ (26,884)	\$ (56,621)	\$ 2,385,271	Inversión neta	\$ 2,095,662	\$ 128,936	\$ (15,771)	\$ 37,755	\$ 2,246,582

a. **Vidas útiles**

Las vidas útiles (promedio ponderado de años) utilizadas por la Entidad son las siguientes:

	2012
Edificios	32
Adaptaciones en locales arrendados	8
Maquinaria y equipo industrial	10
Equipo de transporte	5
Equipo de cómputo	3
Mobiliario y equipo de oficina	7
Equipo de vuelo	6

b. **Activos otorgados en garantía**

Para garantizar préstamos bancarios de la Entidad, se otorgaron en garantía cierta maquinaria y construcciones. El saldo a cargo de dichos créditos al 31 de diciembre de 2012 y 2011 asciende a \$144,500 y \$187,833, respectivamente, (ver Nota 13). La Entidad no está autorizada para otorgar estos activos en garantía de otros préstamos, ni venderlos a otra entidad.

10. **Otros activos, principalmente derechos de uso de marcas**

	2012	2011	Fecha de transición
Derechos de uso de marcas	\$ 943,183	\$ 943,183	\$ 943,183
Inversión en acciones de negocio conjunto	26,701		
Licencias, costos de implementación de sistemas y costos de desarrollo	166,338	77,159	78,604
Crédito mercantil	4,488	4,488	4,488
Otros, principalmente depósitos en garantía	4,019	3,537	15,706
	<u>1,144,729</u>	<u>1,028,367</u>	<u>1,041,981</u>
Amortización acumulada	<u>(12,183)</u>	<u>(979)</u>	<u>(47,920)</u>
	<u>\$ 1,132,546</u>	<u>\$ 1,027,388</u>	<u>\$ 994,061</u>

El importe de adiciones de los años 2012 y 2011 fueron de \$130,814 y \$85,684 en el rubro de costos de desarrollo. La amortización del ejercicio 2012 y 2011 se presenta en el rubro de gastos de venta, de administración y generales del estado de resultados, y ascendió a \$12,183 y \$52,357, respectivamente.

a. **Derechos de uso de marca**

Al final del período que se informa, la Entidad evaluó el importe recuperable de los derechos de uso de marca, y no determinó un deterioro.

b. **Asignación de los derechos de uso de marca a las unidades generadoras de efectivo**

Para propósitos de efectuar pruebas de deterioro, los derechos de uso de marca (valores netos), fueron asignados a las siguientes unidades generadoras de efectivo:

División	2012	2011	Fecha de transición
Retail	\$ 63,000	\$ 63,000	\$ 63,000
Productos de consumo	<u>880,183</u>	<u>880,183</u>	<u>880,183</u>
	<u>\$ 943,183</u>	<u>\$ 943,183</u>	<u>\$ 943,183</u>

11. **Negocio conjunto**

La Entidad mantiene una participación significativa en negocios conjuntos con un 50% en la participación accionaria con poder de voto equivalente en Desarrollos Tebaín, S. A. de C. V., negocio conjunto establecido en el país el cual se dedica principalmente al desarrollo de inmuebles para su venta y/o arrendamiento.

12. **Préstamos de instituciones financieras y documentos por pagar**

a. **Préstamos de instituciones financieras**

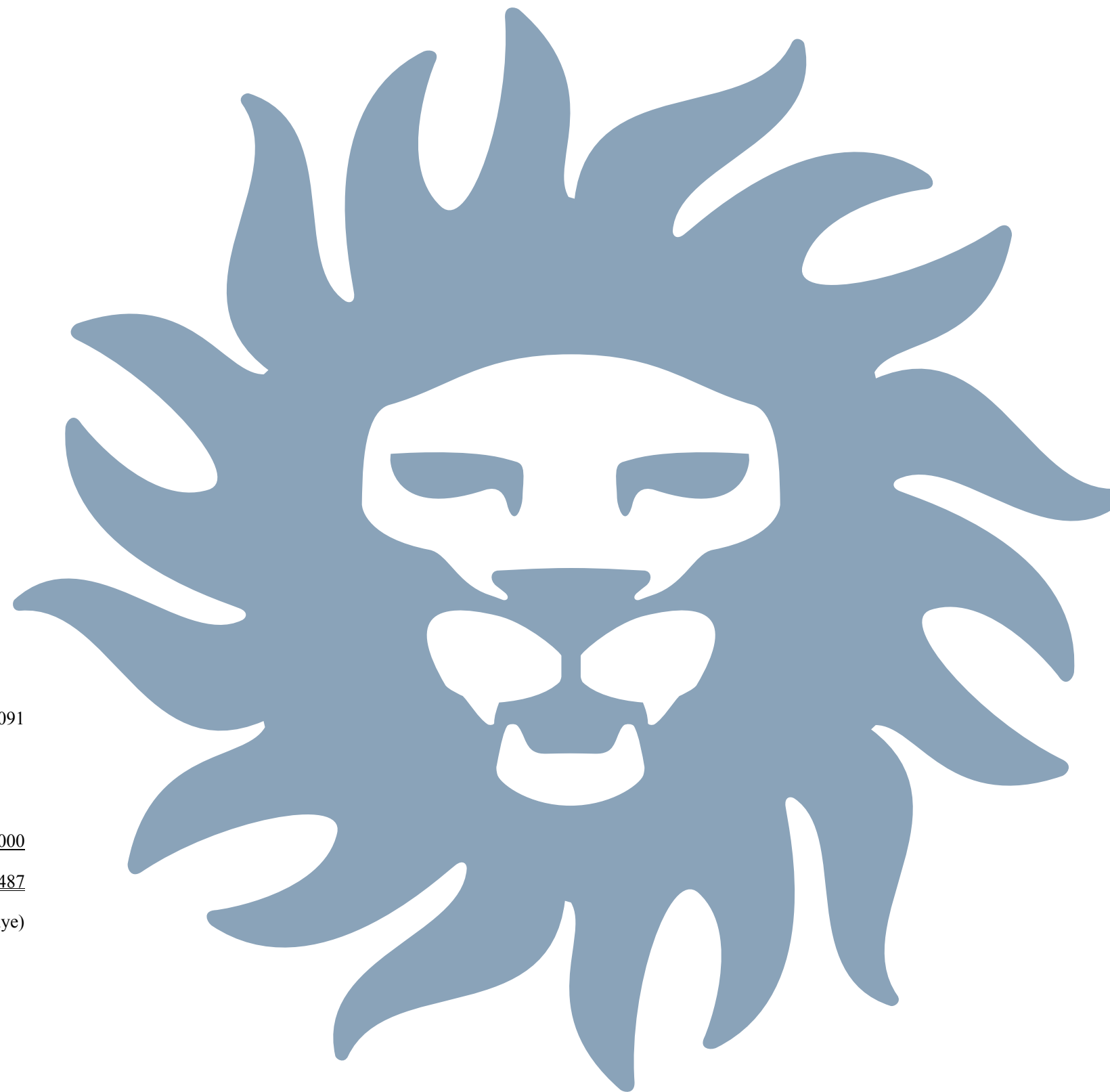
	2012	2011	Fecha de transición
Garantizados – al costo amortizado			
Créditos en cuenta corriente en moneda nacional con institución de crédito nacional, devenga interés a la tasa TIIE más 1 punto porcentual (tasa efectiva de interés del 5.84%).	\$ 419,000	\$ -	\$ -
Crédito en cuenta corriente en moneda nacional con institución de crédito nacional, devenga interés a tasa fija del 6.38%.	41,914		
Crédito en cuenta corriente en moneda nacional con institución de crédito nacional, devenga interés a la tasa TIIE más 1.10 puntos porcentuales (tasa efectiva de interés del 5.94%).	186,000		
Crédito en cuenta corriente en dólares estadounidenses con institución de crédito nacional, devenga interés a la tasa London InterBank Offered Rate (LIBOR) más 1.83 puntos porcentuales (tasa efectiva de interés del 2.04%).	4,936		
Crédito en cuenta corriente en dólares estadounidenses con institución de crédito nacional, devenga interés a la tasa LIBOR más 1.78 puntos porcentuales (tasa efectiva de interés del 1.99%).	2,598		
Crédito quirografario en moneda nacional con institución de crédito nacional, devenga interés a la tasa TIIE más 1 punto porcentual (tasa efectiva de interés del 5.84%).	187,500		
Créditos en cuenta corriente en moneda nacional con institución de crédito nacional, devenga interés a la tasa TIIE más 1.25 puntos porcentuales (tasa efectiva de interés del 6.09% y 6.03%, respectivamente).	330,000	60,000	
Préstamo revolvente para descuento de cartera crediticia con institución de banca de desarrollo en moneda nacional y dólares estadounidenses, devenga interés a la tasa TIIE más 2.25 puntos porcentuales (tasa efectiva de interés del 7.09% y 7.03%, respectivamente) y a la tasa LIBOR más 2.5 puntos porcentuales (tasa efectiva de interés del 2.71% y 3.5%, respectivamente).	139,161	175,911	250,396

(Continúa)

Préstamos revolventes con institución bancaria nacional en dólares estadounidenses, devenga interés a la tasa LIBOR más 1.70 puntos porcentuales (tasa efectiva de interés anual al 31 de diciembre de 2011 de 1.94%).	178,480
Préstamos revolventes con institución bancaria nacional en dólares estadounidenses, devenga interés a la tasa LIBOR más 2 puntos porcentuales (tasa efectiva de interés anual al 31 de diciembre de 2011 de 2.08%).	44,732
Préstamos revolventes con institución bancaria nacional en dólares estadounidenses, devenga interés a la tasa LIBOR más 2.05 puntos porcentuales (tasa efectiva de interés anual al 31 de diciembre de 2011 de 2.29%).	209,680
Préstamos revolventes con institución bancaria nacional en dólares estadounidenses, devenga interés a la tasa LIBOR más 1.90 puntos porcentuales (tasa efectiva de interés anual al 31 de diciembre de 2011 de 2.17%).	139,787
Préstamos revolventes con institución bancaria nacional en dólares estadounidenses, devenga interés a la tasa LIBOR más 1.40 puntos porcentuales (tasa efectiva de interés anual al 31 de diciembre de 2011 de 1.67%).	419,361
Préstamos revolventes con institución bancaria nacional en dólares estadounidenses, devenga interés a la tasa LIBOR más 1.25 puntos porcentuales (tasa efectiva de interés anual al 31 de diciembre de 2010 de 1.51%).	184,091
Préstamos revolventes con institución bancaria nacional en moneda nacional, devenga interés a la tasa TIE más 1.25 puntos porcentuales (tasa efectiva de interés anual al 31 de diciembre de 2010 de 6.12%).	<u>324,000</u>
	<u>\$ 1,311,109</u> <u>\$ 1,227,951</u> <u>\$ 758,487</u>

(Concluye)

- b. **Documentos por pagar** – Se integran por obligaciones subordinadas, preferentes y no susceptibles de convertirse en acciones (emitidas en forma privada) en moneda nacional, devengan interés a la tasa TIE más 1.50 puntos porcentuales.



13. Préstamos de instituciones financieras a largo plazo

	2012	2011	Fecha de transición
Garantizados – al costo amortizado			
Préstamo refaccionario en moneda nacional, garantizado con la maquinaria adquirida, devenga interés a la tasa del 9.50% anual fijo.	\$ 126,500	\$ 150,333	\$ 170,500
Préstamo refaccionario en moneda nacional, garantizado con maquinaria y construcciones adquiridas con el préstamo cuyo valor de adquisición fue \$125,000; devenga intereses a la tasa del 8.89% anual fijo.	18,000	37,500	54,000
Crédito simple en moneda nacional, garantizado con la maquinaria adquirida, devenga interés a la tasa TIE más 3.10 puntos porcentuales (tasa efectiva de interés del 7.89%).	<u>60,000</u>	<u> </u>	<u> </u>
Préstamos de instituciones financieras a largo plazo	204,500	187,833	224,500
Menos – Porción circulante	<u>(149,500)</u>	<u>(40,000)</u>	<u>(40,000)</u>
	<u>\$ 55,000</u>	<u>\$ 147,833</u>	<u>\$ 184,500</u>

Los contratos correspondientes, en sus cláusulas restrictivas establecen limitaciones para enajenar o gravar el activo fijo cuando represente más de 10% del capital contable; la obligación de mantener ciertas razones financieras; la obligación de no contratar pasivos con costo financiero cuyos montos y garantías pudieran modificar las obligaciones de dicho contrato; el otorgar préstamos o garantías a terceros o empresas filiales que pudieran afectar las obligaciones de pago; la de no fusionarse o escindirse sin la autorización previa y la de no gravar ni otorgar en garantía activos fijos sin previa autorización. Dichas cláusulas han sido cumplidas al 31 de diciembre de 2012.

Los vencimientos de los préstamos de instituciones financieras son:

Año de vencimiento	Préstamos
2014	\$ 7,000
2015	8,000
2016	12,000
2017	13,000
2018	<u>15,000</u>
	<u>\$ 55,000</u>

14. Cuentas por pagar a proveedores

El período de crédito promedio para la compra de bienes es de 31 días. No se cargan intereses sobre las cuentas por pagar a proveedores. La Entidad tiene implementadas políticas de manejo de riesgo financiero para asegurar que todas las cuentas por pagar se paguen de conformidad con los términos crediticios pre-acordados.

15. Obligaciones por beneficios al retiro

El costo neto del período por las obligaciones derivadas de las primas de antigüedad ascendió a \$8,957 y \$5,075 en 2012 y 2011, respectivamente. Otras revelaciones que requieren las disposiciones contables se consideran poco importantes.

16. Impuestos a la utilidad

La Entidad está sujeta al ISR y al IETU.

ISR - La tasa es 30% para los años 2012 y 2011, y será 30% para el año 2013, 29% para el año 2014 y 28% para el año 2015.

IETU - Tanto los ingresos como las deducciones y ciertos créditos fiscales se determinan con base en flujos de efectivo de cada ejercicio. A partir de 2010 la tasa es 17.5%. Asimismo, al entrar en vigor esta ley se abrogó la Ley del IMPAC permitiendo, bajo ciertas circunstancias, la recuperación de este impuesto pagado en los diez ejercicios inmediatos anteriores a aquél en que por primera vez se pague ISR, en los términos de las disposiciones fiscales.

El impuesto a la utilidad causado es el que resulta mayor entre el ISR y el IETU.

Con base en proyecciones financieras, la Entidad identificó que esencialmente pagará ISR. Por lo tanto, la Entidad reconoce ISR diferido.

a. El beneficio por impuestos a la utilidad se integra como sigue:

	2012	2011
ISR:		
Causado	\$ (34,090)	\$ (27,533)
Diferido	<u>159,796</u>	<u>309,617</u>
	<u>\$ 125,706</u>	<u>\$ 282,084</u>

b. La conciliación de la tasa legal del ISR y la tasa efectiva expresada como un porcentaje de la utilidad antes de impuestos a la utilidad es:

	2012	2011
Tasa legal	30%	30%
Menos efecto por la adquisición de subsidiaria	-	(135)
Menos efecto por la cancelación de la estimación para la valuación del ISR diferido activo	(50)	
Menos efecto de diferencias permanentes, principalmente gastos no deducibles y efectos de inflación	<u>(5)</u>	<u>(5)</u>
Tasa efectiva	<u>(25)%</u>	<u>(110)%</u>

c. Los principales conceptos que originan el saldo del activo (pasivo) por ISR diferido, son:

	2012	2011	Fecha de transición
ISR diferido activo:			
Efecto de pérdidas fiscales por amortizar	\$ 631,542	\$ 784,285	\$ 104,937
Otros	<u>8,154</u>	<u>8,263</u>	<u>8,263</u>
ISR diferido activo	<u>631,542</u>	<u>792,439</u>	<u>113,200</u>
ISR diferido pasivo:			
Inmuebles, maquinaria y equipo	(308,952)	(290,316)	(319,888)
Otros activos	(22,297)	(24,805)	24,753
Amortización acumulada del exceso del valor contable sobre el costo de subsidiarias y negocios adquiridos y de los derechos de uso de marcas	<u>(248,691)</u>	<u>(248,691)</u>	<u>(248,693)</u>
ISR diferido pasivo	<u>(579,940)</u>	<u>(563,812)</u>	<u>(543,828)</u>
ISR diferido	51,602	228,627	(430,628)
Estimación para valuación del ISR diferido activo		<u>(345,926)</u>	
Total activo (pasivo)	<u>\$ 51,602</u>	<u>\$ (117,299)</u>	<u>\$ (430,628)</u>



d. Debido a que se mejoraron las circunstancias consideradas para evaluar la recuperación del beneficio de las pérdidas fiscales por amortizar, en 2012 se canceló la estimación para la valuación del beneficio de las pérdidas fiscales por amortizar por \$253,550 con crédito a los resultados del ejercicio.

e. Los beneficios de las pérdidas fiscales actualizadas pendientes de amortizar por las que ya se ha reconocido el activo por ISR diferido, pueden recuperarse cumpliendo con ciertos requisitos. Los años de vencimiento y sus montos actualizados al 31 de diciembre de 2012, son:

Año de vencimiento	Pérdidas Amortizables
2013	\$ 130,514
2014	54,101
2016	144,021
2017	646,598
Años posteriores	<u>1,129,909</u>
	<u>\$ 2,105,143</u>

En la determinación del ISR diferido según incisos anteriores, se incluyeron los efectos de pérdidas fiscales por amortizar por \$2,105,143.

17. Instrumentos financieros

a. **Administración de riesgo de capital**

La Entidad administra su capital para asegurar que las entidades en la Entidad estarán en capacidad de continuar como negocio en marcha mientras maximizan el rendimiento a sus accionistas a través de la optimización de los saldos de deuda y capital. La estrategia general de la Entidad no ha sido modificada en comparación con 2011.

La estructura de capital de la Entidad consiste en la deuda neta (los préstamos como se detalla en las Notas 12 y 13 compensados por saldos de efectivo y bancos) y el capital de la Entidad (compuesto por capital social emitido, reservas y utilidades acumuladas como se revela en la Nota 19).

La Entidad no está sujeta a requerimiento alguno impuesto externamente para la administración de su capital.

El comité de administración del riesgo de la Entidad revisa la estructura de capital de la Entidad sobre una base semestral. Como parte de esta revisión, el comité considera el costo del capital y los riesgos asociados con cada clase de capital. La Entidad tiene un índice de endeudamiento especificado de 35% - 45% determinado como la proporción de la deuda neta y el capital. El índice de endeudamiento al 31 de diciembre de 2012 de 37% (ver abajo) estuvo en la parte final más baja del rango meta.

- Índice de endeudamiento

El índice de endeudamiento del período sobre el que se informa es el siguiente:

	2012	2011
Deuda (i)	\$ 1,620,950	\$ 1,476,644
Efectivo y equivalentes de efectivo	<u>179,900</u>	<u>596,000</u>
Deuda neta	<u>\$ 1,441,050</u>	<u>\$ 880,644</u>
Capital contable (ii)	<u>\$ 3,897,535</u>	<u>\$ 3,328,161</u>
Índice de deuda neta a capital contable	<u>37%</u>	<u>26%</u>

(i) La deuda se define como préstamos de instituciones financieras a largo y corto plazo y documentos por pagar, como se describe en las Notas 12 y 13.

(ii) El capital contable incluye todas las reservas y el capital social de la Entidad que son administrados como capital.

b. **Categorías de los instrumentos financieros**

	2012	2011	Fecha de transición
Activos financieros:			
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 179,900	\$ 596,000	\$ 104,815
Activos a costo amortizado:			
Cuentas por cobrar – neto	867,972	780,286	738,922
Cartera de créditos vigente	882,451	241,257	296,834
Pasivos financieros :			
Pasivos a costo amortizado			
Préstamos de instituciones financieras	\$ 1,311,109	\$ 1,227,951	\$ 758,487
Documentos por pagar	105,341	60,860	72,386
Préstamos de instituciones financieras a largo plazo	204,500	187,833	224,500
Cuentas por pagar a proveedores	461,561	431,846	179,853

c. **Objetivos de la administración del riesgo financiero**

La función de Tesorería Corporativa de la Entidad ofrece servicios a los negocios, coordina el acceso a los mercados financieros nacionales e internacionales, supervisa y administra los riesgos financieros relacionados con las operaciones de la Entidad a través de los informes internos de riesgo, los cuales analizan las exposiciones por grado y la magnitud de los riesgos. Estos riesgos incluyen el riesgo de mercado (incluyendo el riesgo cambiario, riesgo en las tasas de interés a valor razonable y riesgo en los precios), riesgo de crédito, riesgo de liquidez y riesgo de la tasa de interés del flujo de efectivo.

La Entidad busca minimizar los efectos de estos riesgos utilizando instrumentos financieros para cubrir las exposiciones de riesgo. El uso de los instrumentos financieros se rige por las políticas de la Entidad aprobadas por el Consejo de Administración, las cuales proveen principios escritos sobre el riesgo cambiario, riesgo de las tasas de interés, riesgo de crédito, el uso de instrumentos financieros y la inversión de exceso de liquidez. Los auditores internos revisan periódicamente el cumplimiento con las políticas y los límites de exposición. La Entidad no suscribe o negocia instrumentos financieros, entre los que se incluye los instrumentos financieros derivados, para fines especulativos.

La función de Tesorería Corporativa informa trimestralmente al comité de administración de riesgos de la Entidad, el cual es un cuerpo independiente que supervisa los riesgos y las políticas implementadas para mitigar las exposiciones de riesgo.

d. **Riesgo de mercado**

Las actividades de la Entidad la exponen principalmente a riesgos financieros de cambios en las tasas de cambio (derivado de la adquisición de materias primas y materiales y de deuda (principalmente proveedores) que se adquieren en moneda distinta a la moneda funcional de la Compañía), de variaciones en las tasas de interés (derivado de la contratación de deuda a tasa variable). La Entidad suscribe una variedad de instrumentos financieros para manejar su exposición en riesgo cambiario y en tasas de interés.

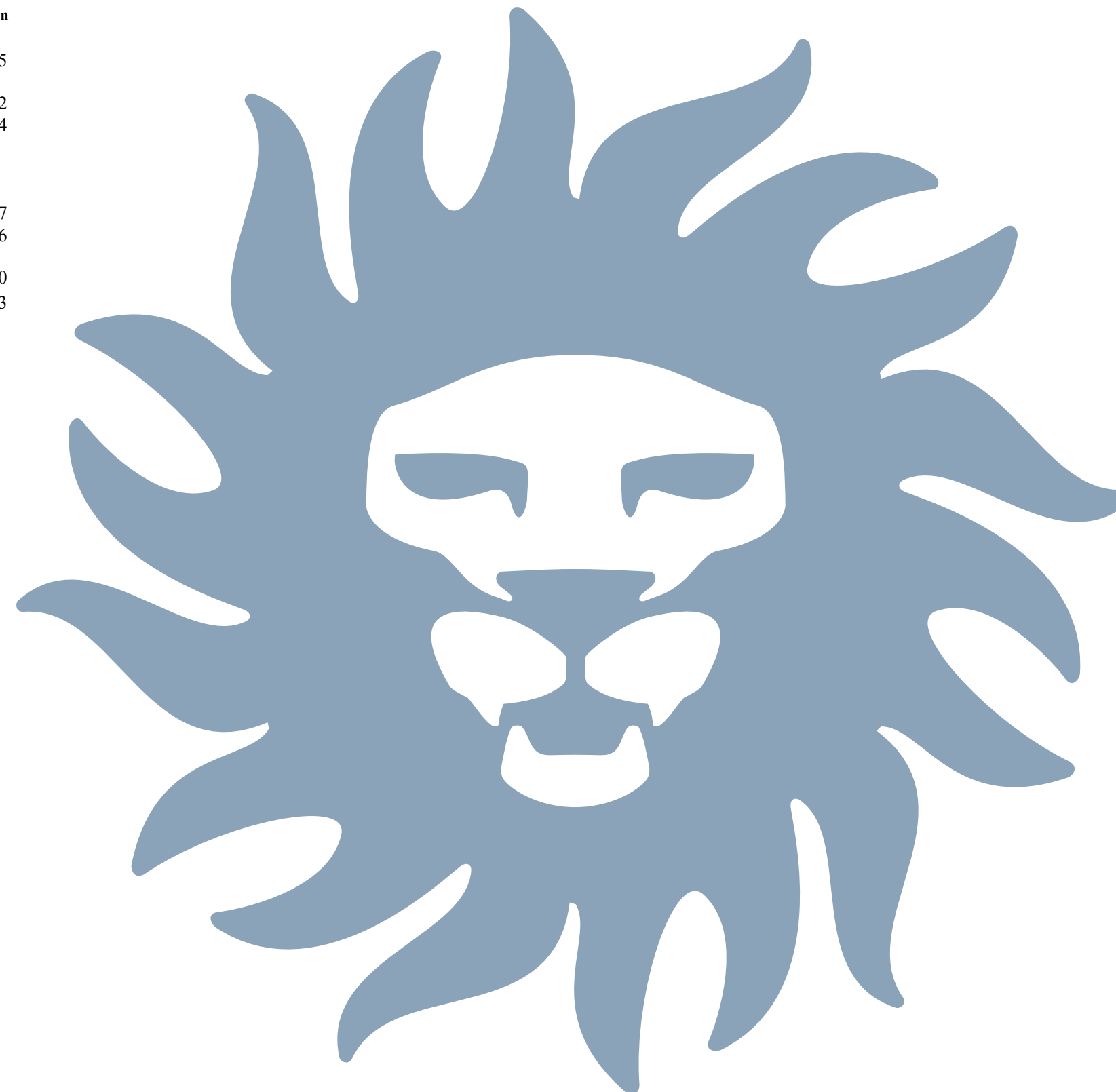
Las exposiciones al riesgo del mercado se valúan usando un análisis de sensibilidad.

No han habido cambios en la exposición de la Entidad a los riesgos del mercado o la forma como se administran y valúan estos riesgos.

e. **Administración del riesgo cambiario**

La Entidad realiza transacciones denominadas en moneda extranjera; en consecuencia se generan exposiciones a fluctuaciones en el tipo de cambio. Las exposiciones en el tipo de cambio son manejadas dentro de los parámetros de las políticas aprobadas.

Los valores en libros de los activos y pasivos monetarios denominados en moneda extranjera al final del período se mencionan en la Nota 21.



- **Análisis de sensibilidad de moneda extranjera**

La Entidad se encuentra principalmente expuesta a la divisa del dólar estadounidense.

La siguiente tabla detalla la sensibilidad de la Entidad a un incremento y decremento de 5% en el peso contra las divisas extranjeras relevantes. El 5% representa la tasa de sensibilidad utilizada cuando se reporta el riesgo cambiario internamente al personal clave de la administración, y representa la evaluación de la administración sobre el posible cambio razonable en las tasas de cambio. El análisis de sensibilidad incluye únicamente las partidas monetarias pendientes denominadas en moneda extranjera y ajusta su conversión al final del periodo para un cambio de 5% en las tasas de cambio. El análisis de sensibilidad incluye préstamos externos así como préstamos de las operaciones extranjeras dentro de la Entidad donde la denominación del préstamo se encuentra en una divisa distinta a la moneda del prestamista o del prestatario. Una cifra positiva (como se aprecia en el cuadro que sigue) indica un incremento en los resultados y otras partidas del capital contable capital donde el peso se fortalece en 5% contra la divisa pertinente. Si se presentara un debilitamiento de 5% en el peso con respecto a la divisa en referencia, entonces habría un impacto comparable sobre los resultados y los otros resultados integrales, y los saldos siguientes serían negativos.

	Efecto de la moneda 2012	
Resultados y capital contable	10,294	(i)
Resultados y capital contable	(10,294)	(ii)

- (i) Aumento principalmente atribuible a la exposición-de los saldos de las cuentas por cobrar y por pagar en dólar estadounidense en la Entidad al final del período sobre el que se informa.
- (ii) Disminución principalmente atribuible a la exposición-de los saldos de las cuentas por cobrar y por pagar en la dólar estadounidense en la Entidad al final del período sobre el que se informa.

La sensibilidad de la Entidad a la moneda extranjera ha disminuido durante el período actual principalmente debido al comportamiento estable del peso mexicano frente al dólar estadounidense durante el último semestre de 2012.

En opinión de la administración, el análisis de sensibilidad no es representativo del riesgo cambiario inherente ya que el año y la exposición no reflejan la exposición durante el ejercicio.

f. **Administración del riesgo de tasa de interés**

La Entidad se encuentra expuesta a riesgos en tasas de interés debido a que las entidades en la Entidad obtienen préstamos a tasas de interés tanto fijas como variables. Este riesgo es manejado por la Entidad manteniendo una combinación apropiada entre los préstamos a tasa fija y a tasa variable, y debido principalmente a que otorga préstamos a clientes (cartera de créditos vigente) a tasas variable. Las actividades de cobertura se evalúan regularmente para que se alineen con las tasas de interés y el apetito de riesgo definido; asegurando que se apliquen las estrategias de cobertura más rentables.

Las exposiciones de la Entidad a las tasas de interés de los activos y pasivos financieros se detallan en la siguiente sección de administración de riesgo de liquidez de esta nota.

- **Análisis de sensibilidad para las tasas de interés**

Los siguientes análisis de sensibilidad han sido determinados con base en la exposición a las tasas de interés para los instrumentos financieros del período sobre el que se informa. Para los pasivos a tasa variable, se prepara un análisis suponiendo que el importe del pasivo vigente al final del período sobre el que se informa ha sido el pasivo vigente para todo el año. Al momento de informar internamente al personal clave de la administración sobre el riesgo en las tasas de interés, se utiliza un incremento o decremento de 50 puntos, lo cual representa la evaluación de la administración sobre el posible cambio razonable en las tasas de interés.

Si las tasas de interés hubieran estado 50 puntos por encima/por debajo y todas las otras variables permanecieran constantes:

El resultado del año que terminó el 31 de diciembre de 2012 disminuiría/aumentaría \$3,667. Esto es principalmente atribuible a la exposición de la Entidad a las tasas de interés sobre sus préstamos a tasa variable y sobre su cartera de créditos vigente.

La sensibilidad a las tasas de interés de la Entidad ha disminuido durante el año en curso debido principalmente a la reducción en la tasa variable de referencia.

g. **Administración del riesgo de precio**

La Entidad está expuesta al riesgo en precio por la adquisición de materias primas necesarias para la elaboración de sus inventarios (productos cárnicos, principalmente), debido a que la cotización de los precios de los mismos se determina en dólares estadounidenses y cuyo precio fluctúa constantemente. La Entidad administra el riesgo de que la fluctuación en la variación en precios pueda afectar sus resultados, mediante la compra estratégica de productos en épocas del año en las cuales los precios fluctúan a la baja.

- Análisis de sensibilidad del precio de materia prima

Los análisis de sensibilidad han sido determinados con base en la exposición a los riesgos de precio de la materia prima al final del período sobre el que se informa.

El siguiente párrafo detalla la sensibilidad de la Compañía a un incremento y decremento de 5% en el valor de las compras de materias primas realizadas durante el ejercicio, considerando que las demás variables permanecieron sin cambio. El 5% representa la tasa de sensibilidad utilizada internamente por el personal clave de la gerencia, y representa la evaluación de la administración sobre el posible cambio razonable en los precios de sus insumos.

- Si el precio de la materia prima hubiera estado 5% por encima/por debajo del valor al que se realizó la compra en 2012, la utilidad integral del período que terminó el 31 diciembre de 2012 hubiese sido afectado en \$274,455; y el capital contable de la Compañía se hubiera modificado en la misma proporción.

h. **Administración del riesgo de liquidez**

El consejo de administración tiene la responsabilidad final de la administración del riesgo de liquidez, y ha establecido un marco apropiado para la administración de este riesgo para la administración del financiamiento a corto, mediano y largo plazo, y los requerimientos de administración de la liquidez. La Entidad administra el riesgo de liquidez manteniendo reservas adecuadas, facilidades bancarias y para la obtención de créditos, mediante la vigilancia continua de los flujos de efectivo proyectados y reales, y conciliando los perfiles de vencimiento de los activos y pasivos financieros.

La alta gerencia es quien establece las políticas apropiadas para el control de la liquidez a través del seguimiento del capital de trabajo, lo que permite que la gerencia pueda administrar los requerimientos de financiamiento de la Compañía. Se realiza un análisis semanal del flujo de efectivo para administrar el riesgo de liquidez a fin de mantener reservas adecuadas, los fondos de reserva de préstamos y planificación de las inversiones.

La Entidad cuenta con líneas de crédito disponibles hasta por un importe de \$2,394,161, las cuales pueden ser utilizadas atendiendo a sus necesidades de flujo de efectivo.

En la siguiente tabla se detallan los vencimientos contractuales de las cuentas por cobrar y por pagar de la Compañía, de acuerdo con los períodos de vencimiento. La tabla ha sido elaborada sobre la base de flujos de efectivo sin descontar, desde la primera fecha en que se tiene el derecho a cobrar o podrá ser obligado a pagar. La tabla incluye los intereses y los principales flujos de efectivo.



	Tasa promedio ponderada de interés efectivo	Menos de un mes	1 a 3 meses	3 meses a un año	1 a 5 años	Total
31 de diciembre de 2012						
Activos financieros a tasa variable:						
Cuentas por cobrar a clientes		\$ 680,87	\$ 4,796	\$ 22,783	\$ 27,864	\$ 736,321
Cartera de créditos vigente	9.58	33,32	107,710	703,645	37,773	882,451
Pasivos financieros a tasas de interés variable:						
Préstamos de instituciones financieras	5.55	(229,00)	(601,534)	(438,661)		(1,269,195)
Porción circulante de los préstamos de instituciones financieras a largo plazo	7.89			(5,000)		(5,000)
Documentos por pagar	6.34		(105,341)			(105,341)
Préstamos de instituciones financieras a largo plazo	7.89				(55,000)	(55,000)
Pasivos financieros a tasas de interés fija:						
Préstamos de instituciones financieras	6.38	(41,91)				(41,914)
Porción circulante de los préstamos de instituciones financieras a largo plazo	9.42			(144,500)		(144,500)
		<u>\$ 443,28</u>	<u>\$ (594,369)</u>	<u>\$ 138,267</u>	<u>\$ 10,637</u>	<u>\$ (2,178)</u>

Los importes incluidos anteriormente para los instrumentos a tasa de interés variable tanto para los activos como para los pasivos financieros no derivados, están sujetos a cambio si los cambios en las tasas de interés variable difieren de aquellos estimados de tasas de interés determinados al final del periodo sobre el que se informa.

La Entidad tiene acceso a las líneas de crédito como se describe con posterioridad, de las cuales \$878,522 no fueron utilizados al final del período (2011: \$908,000). La Entidad espera cumplir sus otras obligaciones con los flujos de efectivo de las operaciones y recursos que se reciban del vencimiento de activos financieros.

- Líneas de crédito

	2012	2011
Préstamos bancarios con varios vencimientos hasta el 2018, los cuales podrían ser ampliados por mutuo acuerdo:		
- Importe utilizado	\$ 1,515,609	\$ 1,415,784
- Importe no utilizado	<u>878,552</u>	<u>908,000</u>
	<u>\$ 2,394,161</u>	<u>\$ 2,323,784</u>

i. **Administración del riesgo de crédito** -

El riesgo de crédito se refiere al riesgo de que una de las partes incumpla con sus obligaciones contractuales resultando en una pérdida financiera para la Entidad. La Entidad ha adoptado una política de únicamente involucrarse con partes solventes y obtener suficientes colaterales, cuando sea apropiado, como forma de mitigar el riesgo de la pérdida financiera ocasionada por los incumplimientos. La Entidad únicamente realiza transacciones con entidades que cuentan con una calificación de riesgo aprobado por el comité de Riesgos y de crédito con base en información financiera pública disponible y sus propios registros comerciales para calificar a sus principales clientes. La exposición de la Entidad y las calificaciones de crédito de sus contrapartes se supervisan continuamente y el valor acumulado de las transacciones concluidas se distribuye entre las contrapartes aprobadas. La exposición de crédito es controlada por los límites de la contraparte que son revisadas y aprobadas anualmente por el comité de administración de riesgos. En el caso de la cartera de créditos vigente, la Entidad en caso de créditos superiores a \$100,000 únicamente realiza transacciones con entidades que cuentan con una calificación de riesgo equivalente al grado de inversión o superior. Esta información la suministran agencias calificadoras independientes. En el caso del otorgamiento de créditos empresariales incluidos en la cartera de créditos vigente, todos deben ser autorizados por el Comité de crédito presidido por un miembro de la alta gerencia.

Las cuentas por cobrar a clientes están compuestas por un gran número de clientes distribuidos a través de diversas áreas geográficas. La evaluación continua del crédito se realiza sobre la condición financiera de las cuentas por cobrar y, cuando sea apropiado, se adquiere una póliza de seguro como garantía de crédito o se solicita garantía hipotecaria (cartera de créditos vigente).

El análisis de antigüedad de saldos no deteriorados se muestra en la Nota 6. La Compañía realiza una evaluación continua sobre la condición financiera de las cuentas por cobrar, asegurándose de la recuperación de créditos mediante la suspensión del suministro de materias primas y productos en caso de generarse algún incumplimiento.

La Compañía tiene establecida una reserva de cuentas de dudosa recuperación, la cual se detalla en la Nota 6.

La Entidad define que las contrapartes que tienen características similares son consideradas partes relacionadas. La concentración de riesgo de crédito relacionado con el principal cliente de la Compañía (cartera de crédito vigente) aunque excedió del 40% de los activos monetarios al cierre del año, se considera que con el cumplimiento de los requisitos establecidos para el otorgamiento de créditos para estos clientes (calificación de riesgo equivalente al grado de inversión o superior), se reduce el riesgo de crédito. En lo que respecta a las cuentas por cobrar a clientes, se considera que aunque existe concentración de riesgo de crédito, este se reduce y se encuentra controlado por el tipo de clientes que lo originan. La concentración de riesgo de crédito con alguna otra parte no excedió del 5% de los activos monetarios en ningún momento durante el año.

Además, la Entidad está expuesta al riesgo de crédito en relación con las garantías financieras dadas a los bancos proporcionados por la Entidad. La máxima exposición de la Entidad a este respecto es la cantidad máxima que la Entidad tendría que pagar si la garantía está llamada.

– Garantías tomadas y otras mejoras crediticias

La Entidad no mantiene ningún tipo de garantía ni otras mejoras crediticias para cubrir sus riesgos de crédito asociados a los activos financieros, excepto que el riesgo de crédito asociado a las cuentas por cobrar de la cartera de créditos vigente se mitiga por que la mayoría son otorgadas con garantía hipotecaria y aval solidario.

18. Valor razonable de los instrumentos financieros

– *Valor razonable de los instrumentos financieros registrados al costo amortizado*

La administración considera que los valores en libros de los activos y pasivos financieros reconocidos al costo amortizado en los estados financieros, se aproxima a su valor razonable.

19. Capital contable

a. El capital social al 31 de diciembre de 2012 y 2011 se integra como sigue:

	2012		2011	
	Número de Acciones	Valor Nominal	Número de Acciones	Valor Nominal
Capital fijo				
Serie B	120,000,000	\$ 20,000	120,000,000	\$ 20,000
Capital variable				
Serie B	<u>193,170,478</u>	<u>33,351</u>	<u>194,153,014</u>	<u>34,229</u>
Total	<u>313,170,478</u>	<u>\$ 53,351</u>	<u>314,153,014</u>	<u>\$ 54,229</u>

El capital social está integrado por acciones comunes nominativas. Las acciones son de libre suscripción. El capital variable es ilimitado.

- b. En Asamblea Ordinaria de Accionistas, celebrada el 20 de abril de 2012, se acordó un decreto de dividendos por un importe de \$33,890 mediante la entrega de 1,882,783 acciones en tesorería.
- c. Durante el ejercicio de 2012, la Compañía compró 2,957,719 acciones de su capital social por \$53,885.



- d. Durante el ejercicio de 2012, la Compañía colocó entre el público inversionista 92,400 acciones propias que se habían comprado anteriormente (acciones de tesorería) en \$1,617.
- e. En Asamblea Ordinaria de Accionistas, celebrada el 29 de abril de 2011, se acordó un decreto de dividendos por un importe de \$101,905 mediante la entrega de 7,788,655 acciones en tesorería.
- f. Durante el ejercicio de 2011, la Compañía compró 3,723,789 acciones de su capital social por \$56,989.
- g. El saldo de las acciones recompradas al 31 de diciembre de 2012 y 2011 asciende a 2,271,418 y 3,473,789, respectivamente. El promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación durante 2012 y 2011 fue de 313,768,353 y 312,783,446, respectivamente.
- h. Las utilidades retenidas incluyen la reserva legal. De acuerdo con la Ley General de Sociedades Mercantiles, de las utilidades netas del ejercicio debe separarse un 5% como mínimo para formar la reserva legal, hasta que su importe ascienda al 20% del capital social a valor nominal. La reserva legal puede capitalizarse, pero no debe repartirse a menos que se disuelva la sociedad, y debe ser reconstituida cuando se disminuya por cualquier motivo. Al 31 de diciembre de 2012 y 2011, la reserva legal a valor nominal asciende a \$10,670 y \$10,846, respectivamente.
- i. La distribución del capital contable, excepto por los importes actualizados del capital social aportado y de las utilidades retenidas fiscales, causará ISR a cargo de la Compañía a la tasa vigente al momento de la distribución. El impuesto que se pague por dicha distribución, se podrá acreditar contra el ISR del ejercicio en el que se pague el impuesto sobre dividendos y en los dos ejercicios inmediatos siguientes, contra el impuesto del ejercicio y los pagos provisionales de los mismos.
- j. Los saldos de las cuentas fiscales del capital contable al 31 de diciembre son:

	2012	2011	Fecha de transición
Cuenta de capital de aportación	\$ <u>238,245</u>	\$ <u>177,694</u>	\$ <u>164,239</u>

20. Utilidad por acción

- a. Las cifras utilizadas en la determinación de la utilidad por acción básica al 31 de diciembre de 2012, fueron:
- | | |
|---|--------------------|
| Participación controladora | \$ <u>631,289</u> |
| Promedio ponderado de acciones | <u>313,768,353</u> |
| Utilidad básica por acción de accionistas mayoritarios (en pesos) | \$ <u>2.01</u> |
- b. Las cifras utilizadas en la determinación de la utilidad por acción básica al 31 de diciembre de 2011, fueron:
- | | |
|---|--------------------|
| Participación controladora | \$ <u>460,981</u> |
| Promedio ponderado de acciones | <u>312,783,446</u> |
| Utilidad básica por acción de accionistas mayoritarios (en pesos) | \$ <u>1.48</u> |

21. Saldos y transacciones en moneda extranjera

a. La posición monetaria en moneda extranjera al 31 de diciembre es:

	2012	2011
En miles de dólares estadounidenses:		
Activos monetarios	2,478	2,384
Pasivos monetarios	<u>(18,314)</u>	<u>(80,924)</u>
Posición corta	<u>(15,836)</u>	<u>(78,540)</u>
Equivalentes en pesos	<u>\$ (205,228)</u>	<u>\$ (1,097,989)</u>
En miles de euros:		
Activos monetarios		530
Pasivos monetarios	<u>(35)</u>	<u>(249)</u>
Posición (corta) larga	<u>(35)</u>	<u>281</u>
Equivalentes en pesos	<u>\$ (590)</u>	<u>\$ 5,069</u>

b. Las transacciones en moneda extranjera fueron como sigue:

	2012	2011
(En miles de dólares estadounidenses)		
Ventas de exportación	6,127	4,991
Compras de importación	198,239	216,177

c. Los tipos de cambio, en pesos, vigentes a la fecha de los estados financieros consolidados y a la fecha del dictamen, fueron como sigue:

	31 de diciembre de		12 de abril
	2012	2011	2013
Dólar estadounidense	\$ 12.98	\$ 13.98	\$ 12.06
Euro	17.08	18.04	15.83

22. Costos y gastos por naturaleza

El costo de ventas, otros costos de la operación y gastos de venta, administración y generales que se presentan en el estado de utilidad integral se integran como sigue:

	2012	2011
Costo de ventas		
Consumo de inventarios	\$ 4,648,573	\$ 3,840,721
Servicios administrativos	299,319	261,811
Servicios de mantenimiento	46,984	37,544
Depreciación	56,860	48,931
Energéticos	76,382	71,220
Papelera y otros	37,422	34,471
Fletes	314,357	232,125
Otros	<u>9,207</u>	<u>7,956</u>
Total	<u>\$ 5,489,104</u>	<u>\$ 4,534,779</u>

	2012	2011
Otros costos y productos de operación - neto		
Cargos a proveedores	\$ (53,759)	\$ (80,338)
Venta de desperdicios	(70,654)	(98,252)
Utilidad en venta de propiedades, planta y equipo	(34,064)	17,831
Otros	<u>10,194</u>	<u>24,784</u>
Total	<u>\$ (148,283)</u>	<u>\$ (135,975)</u>

	2012	2011
Gastos de venta, administración y generales		
Servicios administrativos	\$ 887,535	\$ 814,425
Servicios de mantenimiento	43,441	39,398
Gastos indirectos de administración	189,689	291,789
Fletes	158,025	136,864
Descuentos comerciales	49,764	70,082
Depreciaciones y amortizaciones	113,046	87,422
Energéticos	105,192	92,873
Otros	<u>23,756</u>	<u>29,198</u>
Total	<u>\$ 1,570,448</u>	<u>\$ 1,562,051</u>

23. Ingreso y gasto por intereses

- a. Los ingresos por intereses son originados principalmente por los créditos empresariales otorgados y que se encuentran registrados en la cartera de créditos vigente y por las actividades de factoraje financiero realizadas.
- b. Los gastos por intereses se integran como sigue:

	2012	2011
Intereses de préstamos bancarios y de documentos por pagar	\$ 124,820	\$ 91,519
Menos: importes incluidos en el costo de los activos calificables	<u>9,319</u>	<u>4,497</u>
	<u>\$ 115,501</u>	<u>\$ 87,022</u>

La tasa de capitalización promedio ponderada sobre los fondos que se piden en préstamo, por lo general es del 8.29% anual (2011: 4.35% anual).

24. Contratos de arrendamientos operativos

- Contratos de arrendamiento

Los arrendamientos operativos son relativos a las propiedades que ocupa la Entidad como tiendas para la venta de sus productos en diferentes ciudades del país y que arrienda con plazos de arrendamiento entre 5 y 10 años, con una opción de extenderlo por 10 años adicionales. Todos los contratos de arrendamiento operativo contienen cláusulas de revisión de rentas de mercado en caso de que el arrendatario ejerza su opción de renovar. El arrendatario no tiene opción de comprar la propiedad a la fecha de expiración del periodo de arrendamiento.

- Pagos reconocidos como gastos

	2012	2011
Pagos mínimos de arrendamiento	\$ 36,251	\$ 30,154
Cuotas contingentes por arrendamientos	<u>50</u>	<u>72</u>
	<u>\$ 36,301</u>	<u>\$ 30,226</u>



- Compromisos de arrendamientos operativos no cancelables

	2012	2011
Más de 1 a 5 años	\$ 6,307	\$ 5,572
Más de 5 años	<u>29,944</u>	<u>24,581</u>
	<u>\$ 36,251</u>	<u>\$ 30,153</u>

25. Transacciones y saldos con partes relacionadas

Los saldos y transacciones entre la Entidad y sus subsidiarias, las cuales son partes relacionadas de la Entidad, han sido eliminados en la consolidación y no se revelan en esta nota. Más adelante se detallan las transacciones entre la Entidad y otras partes relacionadas.

a. **Transacciones comerciales**

Durante el año, las entidades de la Entidad realizaron las siguientes transacciones comerciales con partes relacionadas que no son miembros de la Entidad:

	2012	2011
Pago de servicios a ejecutivos	\$ 76,792	\$ 37,636
Venta de mercancía	1,406	1,954
Pago de intereses	325	4,451
Cobro de intereses	3,342	173
Compras de ganado	1,698	6,736

Los siguientes saldos se encontraban pendientes al final del periodo sobre el que se informa:

	2012	2011
Por cobrar originado por préstamos: Desarrollos Tebaín, S.A. de C.V.	\$ <u>33,172</u>	<u>-</u>
	<u>\$ 33,172</u>	<u>\$ -</u>

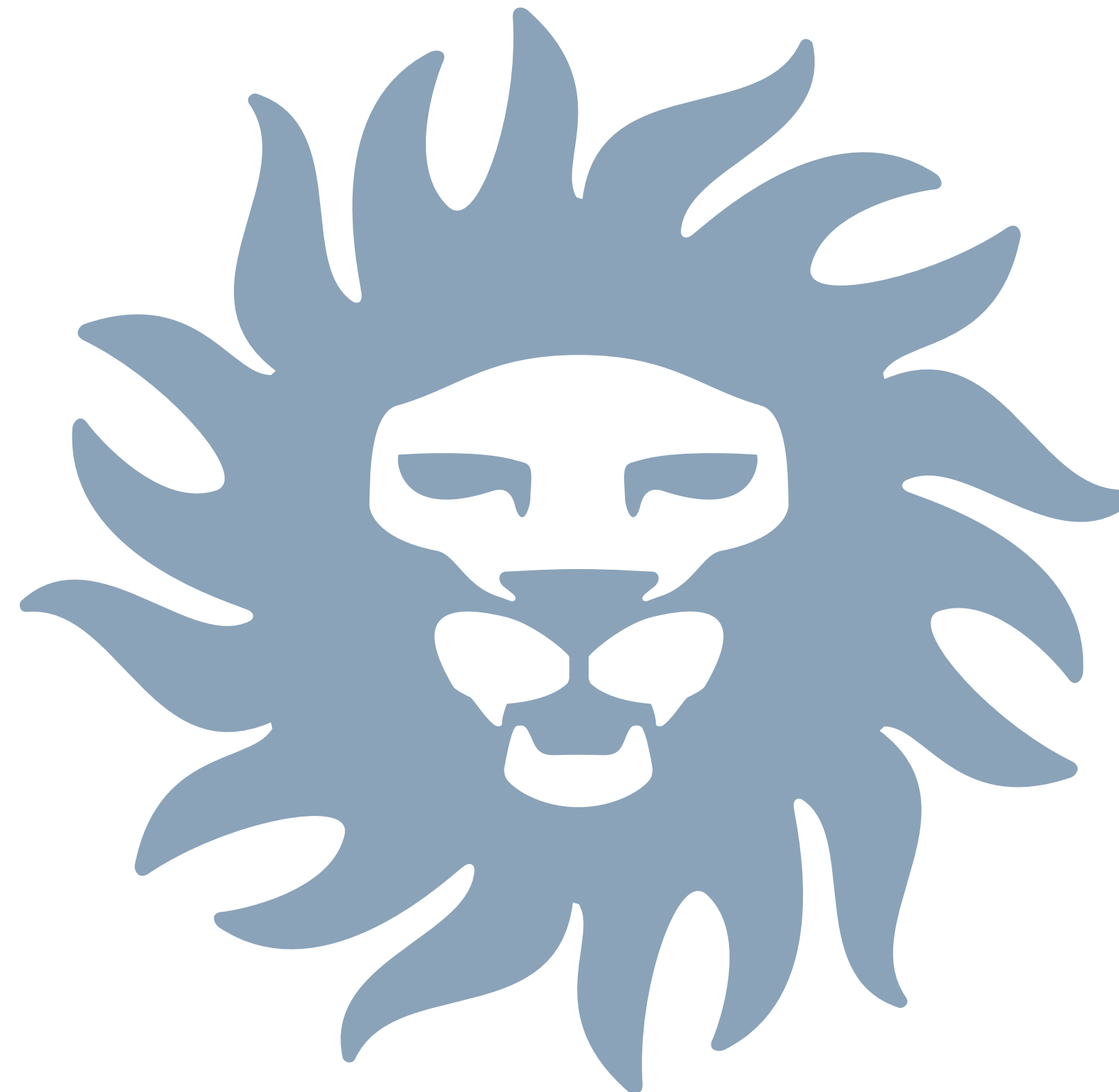
26. Contingencias

- Al 31 de diciembre de 2012, se encontraban en proceso varios juicios laborales, así como algunos de menos importancia con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el Instituto Mexicano del Seguro Social, y el Instituto de Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores en los cuales la Compañía actúa como demandada. La Compañía no ha registrado una provisión porque en opinión de la Administración y de sus asesores legales, ésta cuenta con elementos para obtener resoluciones favorables.
- Las autoridades fiscales determinaron diferencias en los cálculos de los impuestos, que en opinión de la administración de la Entidad y de sus asesores legales, se cuenta con elementos para demostrar que los cálculos efectuados fueron correctos, por lo que se considera infundada la posición de las autoridades.
- La Compañía al igual que sus activos, no está sujeto, con excepción a lo señalado en párrafos anteriores, a acción alguna de tipo legal que no sean los de rutina y propios de su actividad.

27. Transacciones no monetarias

Durante el ejercicio, la Entidad celebró las siguientes actividades financieras y de inversión no monetarias que no se reflejan en los estados consolidados de flujos de efectivo:

- El 20 de abril de 2012, se realizó el pago de dividendos por \$33,890, que fueron pagados mediante acciones de la reserva para recompra de acciones.



- El 29 de abril de 2011, se realizó el pago de dividendos por \$101,905, que fueron pagados mediante acciones de la reserva para recompra de acciones.

28. Información por segmentos

a. **Adopción de la IFRS 8 Segmentos de operación**

La Entidad adoptó la IFRS 8, *Segmentos de operación* a partir del 1 de enero de 2011. La IFRS 8 requiere que los segmentos de operación sean identificados con base en informes internos sobre los componentes de la Entidad, los cuales son revisados regularmente por el funcionario que toma las decisiones operativas de la Entidad con el fin de destinar los recursos a los segmentos y evaluar su rendimiento. En contraste, la norma anterior (IAS 14, *Información financiera por segmentos*) requería que una entidad identificara dos grupos de segmentos (negocios y geográficos), usando un enfoque de riesgos y beneficios, siendo el “sistema de información a la administración” de la Entidad usado únicamente como el punto de partida para la identificación de dichos segmentos. Como resultado, después de la adopción de la IFRS 8, cambió la identificación de los segmentos de la Entidad sobre los cuales debe informarse.

b. **Productos y servicios de cuyos segmentos a informar se derivan ingresos**

La operación de la Entidad se realiza principalmente a través de cuatro divisiones, que son productos cárnicos, agropecuaria, inmobiliaria y financiera, las cuales están dirigidas cada una por un Director.

En lo que respecta a las divisiones agropecuaria e inmobiliaria, no se muestran las ventas, utilidades netas y activos y pasivos, separados por segmento de negocio, porque dichas divisiones son poco importantes a nivel consolidado (menor al 10%), en cada uno de los ejercicios que se presentan.

La información sobre los segmentos a informar de la Entidad se presenta a continuación.

c. **Ingresos y resultados por segmento**

		<u>Ingresos por segmento</u>	
		2012	2011
División cárnicos	- Ventas netas	\$ 7,328,514	\$ 6,333,806
Área financiera	- Ingresos por intereses	<u>43,449</u>	<u>28,323</u>
		<u>\$ 7,371,963</u>	<u>6,362,129</u>
		<u>Utilidad por segmento</u>	
		2012	2011
División cárnicos		\$ 621,358	\$ 542,411
Área financiera		<u>9,900</u>	<u>5,315</u>
		<u>\$ 631,258</u>	<u>\$ 547,726</u>

Los ingresos que se informan en los párrafos que anteceden representan los ingresos generados por clientes externos. No se registraron ventas entre segmentos en el año, ni en el anterior.

Las políticas contables de los segmentos sobre los que se informa son las mismas que las políticas contables de la Entidad descritas en la Nota 3. Lo anterior representa la valuación que se informa al funcionario que toma las decisiones operativas para propósitos de distribución de los recursos y evaluación del rendimiento del segmento.

d. **Activos y pasivos por segmento**

		2012	2011
Activos por segmento			
División cárnicos	- circulante	\$ 1,558,771	\$ 1,881,968
	- a largo plazo	3,568,316	3,273,239
Área financiera	- circulante	908,518	272,973
	- a largo plazo	<u>1,103</u>	<u>731</u>
Activos consolidados		<u>\$ 6,036,708</u>	<u>\$ 5,428,911</u>

		2012	2011
Pasivos por segmento			
División cárnicos	- circulante	\$ 1,109,696	\$ 1,533,782
	- a largo plazo	77,539	287,672
Área financiera	- circulante	951,938	279,296
	- a largo plazo	<u>-</u>	<u>-</u>
Pasivos consolidados		<u>\$ 2,139,173</u>	<u>\$ 2,100,750</u>

Con el fin de supervisar el rendimiento de los segmentos y distribución de recursos entre segmentos:

- Todos los activos se asignan a segmentos a informar. El crédito mercantil se asigna a los segmentos a informar. Los activos usados conjuntamente por los segmentos sobre lo que debe informarse se distribuyen sobre la base de los ingresos obtenidos por los segmentos a informar individuales; y
- Todos los pasivos se asignan a segmentos a informar. Los pasivos por los cuales los segmentos a informar son conjuntamente responsables, se distribuyen en proporción a los activos por segmento.

e. **Información geográfica**

La Entidad opera la división de cárnicos en México y Estados Unidos de América (“EUA”), la operación en EUA se considera poco importante.

f. **Información sobre clientes principales**

Los principales clientes de la división de cárnicos tiendas de auto - servicio y departamentales (ver Nota 6), en lo que respecta a la división financiera un organismo público es el cliente más importante de la Compañía (ver Nota 7). No hay clientes individuales que hayan contribuido con 10% o más de los ingresos de la Entidad para 2012 y 2011.

29. **Explicación de la transición a IFRS**

La fecha de transición de la Entidad a las IFRS es al inicio del 1 de enero de 2011. En la preparación de los primeros estados financieros consolidados bajo IFRS, se han aplicado las reglas de transición a las cifras reportadas previamente de conformidad con NIF.

La Entidad aplicó la IFRS 1, *Adopción Inicial de las Normas de Internacionales de Información Financiera*, en su transición, la IFRS 1 generalmente requiere la aplicación retrospectiva de las normas e interpretaciones aplicables a la fecha del primer reporte. Sin embargo, IFRS 1 permite ciertas excepciones en la aplicación de algunas normas a los períodos anteriores, con el objeto de asistir a las entidades en el proceso de transición.

A la fecha de transición, la Entidad ha aplicado las siguientes exenciones obligatorias de aplicación retrospectiva de IFRS tal como lo requiere IFRS 1. Otras excepciones obligatorias no fueron aplicables.



1. **Cálculo de estimaciones** – Las estimaciones a la fecha de transición son consistentes con las estimaciones a esa misma fecha bajo las NIF, a menos que existiera evidencia de error en dichas estimaciones.
2. **Participaciones no controladoras** – La Entidad aplicó en forma prospectiva ciertos requerimientos de IAS 27 (2008), *Estados financieros consolidados y separados* a partir de la fecha de transición.

La Entidad también ha aplicado las siguientes exenciones voluntarias de aplicación retrospectiva de IFRS tal y como lo requiere IFRS 1:

1. **Exenciones referidas a las combinaciones de negocios** – la Entidad aplicó la exención de combinaciones de negocios. Por lo tanto, no se ha reformulado combinaciones de negocios que ocurrieron antes de la fecha de transición.
2. **Exenciones a la aplicación de otras IFRS:**
 - a. **Costo asumido** – La Entidad aplicó la exención de costo asumido. Por lo tanto, se ha elegido utilizar el valor razonable a la fecha de transición como su costo asumido, para ciertos activos del rubro de propiedades, planta y equipo.

Conciliación entre IFRS y NIF - Las siguientes conciliaciones proporcionan la cuantificación de los efectos de transición y el impacto en el capital contable a la fecha de transición del 1 de enero de 2011 y al 31 de diciembre de 2011, y en el resultado integral neto y flujos de efectivo por el período de transición del 1 de enero de 2011 y al 31 de diciembre de 2011, como se muestra a continuación:

a. **Conciliación del capital contable**

		2011	1 de enero de 2011
		(final del último período presentado bajo NIF)	(fecha de transición)
Total capital contable bajo NIF		\$ 3,258,533	\$ 2,825,932
Efectos de la inflación	29.d.ii	(316,651)	(328,102)
Beneficios a empleados	29.d.iv	(5,990)	(5,989)
Valuación de propiedades, planta y equipo y otros activos	29.d.i	414,233	418,142
Efecto de impuestos diferidos	29.d.iii	<u>(21,964)</u>	<u>(25,676)</u>
Total ajustes al capital		<u>69,628</u>	<u>58,375</u>
Total capital contable bajo IFRS		<u>\$ 3,328,161</u>	<u>\$ 2,884,307</u>

b. **Conciliación de la utilidad neta e integral**

		Período terminado el 31 de diciembre de 2011
		(final del último período presentado bajo NIF)
Utilidad neta bajo NIF		\$ 537,787
Valuación de propiedades, planta y equipo y otros activos	29.d.i	3,909
Efecto de amortización de otros activos	29.d.ii	<u>6,030</u>
Total ajustes		<u>9,939</u>
Utilidad neta e integral bajo IFRSs		<u>\$ 547,726</u>

c. Efectos de la adopción de IFRS en el estado consolidado de flujos de efectivo:

	2011 NIF	Efecto de transición a IFRS	2011 IFRS
Flujos de efectivo de actividades de operación:			
Utilidad integral consolidada	\$ 537,787	\$ 9,939	\$ 547,726
Ajustes por:			
Impuestos a la utilidad reconocidos en resultados	(282,084)		(282,084)
Depreciación y amortización	29.d.i 196,739	1,511	198,250
Pérdida en venta y baja de propiedades, planta y equipo y otros activos	15,540		15,540
Intereses a favor	(47,059)		(47,059)
Partidas relacionadas con actividades de financiamiento:			
Intereses a cargo	87,022		87,022
	507,945	11,450	519,395
Movimientos en el capital de trabajo:			
Aumento en cuentas por cobrar	(41,364)		(41,364)
Disminución en cartera de créditos vigente	55,577		55,577
Aumento en inventarios	(92,601)		(92,601)
Disminución de pagos anticipados	463		463
Aumento en cuentas por pagar a proveedores	251,993		251,993
Impuestos y gastos acumulados	(50,523)		(50,523)
Aumento de los beneficios a los empleados	29.d.iv 90	1	91
Flujo neto de efectivo generado en actividades de operación	631,580	11,451	643,031
Flujos de efectivo de actividades de inversión:			
Adquisición de maquinaria y equipo	(482,708)		(482,708)
Venta de activo fijo	39,870		39,870
Otros activos	29.d.ii (21,876)	(11,451)	(33,327)
Intereses cobrados	47,059		47,059
Flujos netos de efectivo utilizado de actividades de inversión	(417,655)	(11,451)	(429,106)
Flujos de efectivo por actividades de financiamiento:			
Préstamos obtenidos	772,665		772,665
Pago de préstamos	(339,868)		(339,868)
Documentos por pagar	(11,526)		(11,526)
Intereses pagados	(87,022)		(87,022)
Compra de acciones propias	(56,989)		(56,989)
Colocación de acciones propias			
Flujos netos de efectivo generado de actividades de financiamiento	277,260		277,260
Aumento neta de efectivo y equivalentes de efectivo	491,185	-	491,185
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del período	104,815	-	104,815
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del período	\$ 596,000	\$ -	\$ 596,000



d. Notas a las conciliaciones

La transición a IFRS originó los siguientes cambios a las políticas contables y ajustes a los registros contables:

i. Valuación de inmuebles, maquinaria y equipo

De acuerdo con la IAS 16, *Propiedad, Planta y Equipo*, la Entidad determinó los componentes significativos de las propiedades, planta y equipo y; en consecuencia reajustó sus vidas útiles y su correspondiente efecto en la depreciación acumulada a partir de la fecha de transición. Adicionalmente, las refacciones son usualmente registradas como inventario y reconocidas como un gasto en la medida en que son utilizadas; sin embargo, las refacciones mayores (refacciones críticas), califican para ser reconocidas como propiedades, planta y equipo cuando la Entidad espera usarlas durante más de un año. De igual forma, si dichas refacciones solo pueden ser utilizadas por un activo en particular, deberán ser contabilizadas conforme a la IAS 16, incluyendo el reconocimiento del gasto por depreciación. A la fecha de transición, la Entidad identificó las refacciones clasificadas como críticas y su correspondiente gasto por depreciación.

ii. De acuerdo con las normas IAS 29, *Información financiera en economías hiperinflacionarias*, los efectos de la inflación únicamente deben reconocerse en una economía hiperinflacionaria, que se identifica por diversas características del entorno económico de un país. El parámetro más objetivo para calificar una economía como hiperinflacionaria es cuando la inflación acumulada durante 3 años se aproxima o sobre pasa el 100%. Dado que la Entidades se encuentran en un entorno económico no hiperinflacionario desde 1998, los efectos de inflación reconocidos bajo NIF hasta 2007 fueron cancelados, por los periodos no hiperinflacionarios. Excepto por la maquinaria y equipo por los que se utilizó la excepción.

iii. La Entidad reajustó sus impuestos diferidos conforme a las IAS 12, *Impuestos a la utilidad*, utilizando el valor en libros de los activos y pasivos reconocidos bajo IFRS.

iv. IAS 19, *Beneficios a los empleados* - establece que los beneficios por terminación se refieren a una obligación que surge de la terminación del vínculo laboral y no de un servicio prestado. Por lo tanto, solo se puede registrar hasta que se genere la obligación de pago, o bajo la exigencia de los planes formales de retiro. Así mismo, la Entidad optó por reconocer las ganancias y pérdidas actuariales no amortizadas a la fecha de transición, de acuerdo con la exención voluntaria de IFRS 1.

v. Reclasificación de los anticipos a proveedores para presentarlos correctamente dentro del rubro de otras cuentas por cobrar conforme a *IAS 1* a la fecha de transición.

vi. Conforme a la IAS 19 el gasto por PTU reconocida se refiere únicamente a la causada, porque requiere, entre otros requisitos, que el empleado haya prestado sus servicios a la Entidad, y que la obligación presente, legal o asumida, para realizar dicho pago, sea resultado de eventos pasados. Por lo anterior, la Entidad eliminó el saldo por PTU diferida a partir de la fecha de transición de los estados financieros.

vii. La Entidad adoptó los requerimientos de la IAS 2, *Inventarios*, valuando los inventarios al menor entre el costo y el valor neto de realización, el costo incluye una asignación sistemática de los gastos de producción fija y variable que se erogan en la conversión de las materias primas en productos terminados. Conforme a las NIF los gastos de producción no se incluían en el costo de los inventarios.

30. Nuevos pronunciamientos contables

La Entidad no ha aplicado las siguientes nuevas y revisadas IFRS que han sido analizadas pero aún no se han implementado:

IFRS 9, *Instrumentos Financieros*³

IFRS 10, *Estados Financieros Consolidados*¹

IFRS 11, *Acuerdos Conjuntos*¹

IFRS 12, *Información a Revelar sobre Participaciones en Otras Entidades*¹

IFRS 13, *Medición del Valor Razonable*¹
 Modificaciones a la IFRS 7, *Revelaciones – Compensación de Activos y Pasivos Financieros*¹
 Modificaciones a la IFRS 9 e IFRS 7, *Fecha Efectiva de IFRS 9 y Revelaciones de Transición*³
 Modificaciones a la IFRS 10, IFRS 11 e IFRS 12, *Estados Financieros Consolidados, Acuerdos Conjuntos y Revelaciones sobre Participaciones en Otras Entidades: Guías de Transición*⁴
 La IAS 19 (revisada en 2011), *Beneficios a los Empleados*¹
 La IAS 27 (revisada en 2011), *Estados Financieros Separados*¹
 La IAS 28 (revisada en 2011), *Inversiones en Asociadas y Acuerdos Conjuntos*¹
 Modificaciones a la IAS 32, *Revelaciones – Compensación de Activos y Pasivos Financieros*²
 Modificaciones a las IFRS, *Mejoras Anuales a IFRS ciclo 2009-2011, Excepto por las Modificaciones a IAS 1*¹

IFRIC 20, *Costos de Desmonte en la Fase de Producción de una Mina a Cielo Abierto*

¹ Efectiva para los períodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2013.

² Efectiva para los períodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2014.

³ Efectiva para los períodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2015.

A la fecha de emisión de estos estados financieros consolidados, la Compañía está en proceso de determinar los efectos de estas nuevas normas en su información financiera, pero considera que los mismos no serán importantes en su situación financiera y resultados de operación.

31. Autorización de la emisión de los estados financieros

Los estados financieros consolidados fueron autorizados para su emisión el 12 de abril de 2013, por el C.P. Luis Eduardo Ramírez Herrera, Director de Finanzas y Administración de la Compañía, consecuentemente, estos no reflejan los hechos ocurridos después de esa fecha y están sujetos a la aprobación de la asamblea ordinaria de accionistas de la Compañía, quien puede decidir su modificación de acuerdo con lo dispuesto en la Ley General de Sociedades Mercantiles.

* * * * *



Deloitte.

Galaz, Yamazaki,
 Ruiz Urquiza, S.C.
 Av. Valle Escondido 5500
 Fracc.Des. El Saucito Edif. E-2,
 Piso1, 100-105
 31125 Chihuahua, Chih.
 México

Tel: +52 (614) 180 1100
 Fax: +52 (614) 180 1110
 www.deloitte.com.mx

Independent Auditors' Report to the Board of Directors and Stockholders of Grupo Bafar, S. A. B. de C. V.

We have audited the accompanying consolidated financial statements of Grupo Bafar, S. A. B. de C. V. and its Subsidiaries (the "Company", the "Group" or the "Entity"), which comprise the consolidated statements of financial position as at December 31, 2012 and 2011 and as of January 1, 2011 (transition date), and the related consolidated statements of comprehensive income, changes in stockholders' equity and cash flows for the years ended December 31, 2012 and 2011, and a summary of significant accounting policies and other explanatory information.

Management's responsibility for the consolidated financial statements

Management is responsible for the preparation and fair presentation of these consolidated financial statements in accordance with International Financial Reporting Standards ("IFRS"), and for such internal controls as management determines is necessary for the preparation of consolidated financial statements that are free of material misstatement, whether due to fraud or error.

Auditors' responsibility

Our responsibility is to express an opinion on these consolidated financial statements based on our audits. We conducted our audits in accordance with International Standards on Auditing. Those standards require that we comply with the ethical requirements and plan and perform the audit to obtain reasonable assurance about whether the consolidated financial statements are free from material misstatement.

An audit involves performing procedures to obtain evidence about the amounts and disclosures in the consolidated financial statements. The procedures selected depend on the auditor's judgment, including the assessment of the risks of material misstatement of the consolidated financial statements, whether due to fraud or error. In making those risk assessments, the auditor considers internal control relevant to the entity's preparation and fair presentation of the consolidated financial statements in order to design audit procedures that are appropriate in the circumstances, but not for the purpose of expressing an opinion on the effectiveness of the entity's internal control. An audit also includes evaluating the appropriateness of accounting policies used and the reasonableness of accounting estimates made by management, as well as evaluating the overall presentation of the consolidated financial statements.

We believe that the audit evidence we have obtained is sufficient and appropriate to provide a basis for our opinion.

Opinion

In our opinion, such consolidated financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of Grupo Bafar, S. A. B. de C. V. and its Subsidiaries as at December 31, 2012 and 2011 and as of January 1, 2011 (transition date) and their financial performance and cash flows for the years ended December 31, 2012 and 2011 in accordance with International Financial Reporting Standards.

Adoption of International Financial Reporting Standards

As explained in Note 2 to the accompanying consolidated financial statements, as of December 31, 2012, the Group adopted IFRS issued by International Accounting Standards Board; these are the Group's first consolidated financial statements that have been prepared in accordance with IFRS and where IFRS 1, First Time Adoption of International Financial Reporting Standards, has been applied. An explanation of how the transition to IFRS has affected the Group's consolidated financial position, financial performance and cash flow is provided in Note 29.

Explanation for translation into English

The accompanying consolidated financial statements have been translated from Spanish into English for use outside of Mexico.

Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S. C.
Member of Deloitte Touche Tohmatsu Limited



C. P. C. José Venegas Muñoz
April 12, 2013



Grupo Bafar, S. A. B. de C. V. and Subsidiaries

Consolidated Statements of Financial Position

As of December 31, 2012 and 2011
(In thousands of Mexican pesos)

Assets	Notes	2012	2011	January 1, 2011 Transition date
<i>Current assets:</i>				
Cash and cash equivalents	5	\$ 179,900	\$ 596,000	\$ 104,815
Accounts receivable, net	6	867,972	780,286	738,922
Credit portfolio	7	882,451	241,257	296,834
Inventories	8	533,154	533,790	441,189
Prepaid expenses		<u>3,812</u>	<u>3,608</u>	<u>4,071</u>
Total current assets		2,467,289	2,154,941	1,585,831
<i>Non – current assets:</i>				
Property, plant and equipment	9	2,385,271	2,246,582	2,095,662
Deferred income taxes, net	16	51,602	-	-
Other assets, mainly rights to use trademarks, net	10	<u>1,132,546</u>	<u>1,027,388</u>	<u>994,061</u>
Total long term assets		<u>3,569,419</u>	<u>3,273,970</u>	<u>3,089,723</u>
Total		<u>\$ 6,036,708</u>	<u>\$ 5,428,911</u>	<u>\$ 4,675,554</u>
Liabilities and stockholders' equity				
<i>Current liabilities:</i>				
Notes payable to financial institutions	12	\$ 1,311,109	\$ 1,227,951	\$ 758,487
Current portion of long-term debt to financial institutions	13	149,500	40,000	40,000
Other notes payable	12	105,341	60,860	72,386
Trade accounts payable	14	461,561	431,846	179,853
Accrued expenses and taxes other than income taxes		<u>34,123</u>	<u>52,421</u>	<u>102,944</u>
Total current liabilities		<u>2,061,634</u>	<u>1,813,078</u>	<u>1,153,670</u>
<i>Long term liabilities:</i>				
Long term debt to financial institutions	13	159,500	147,833	184,500
Retirement benefit obligations	15	22,539	22,540	22,449
Deferred income taxes	16	<u>117,299</u>	<u>117,299</u>	<u>430,628</u>
Total long term liabilities		<u>182,039</u>	<u>287,672</u>	<u>637,577</u>
Total liabilities		<u>2,139,173</u>	<u>2,100,750</u>	<u>1,791,247</u>
Contingencies	26			
<i>Stockholders' equity:</i>				
Capital contributed		269,357	287,735	242,819
Earnings retained		<u>3,555,284</u>	<u>2,957,885</u>	<u>2,599,280</u>
Stockholders' equity attributable to owners of the Company		3,824,641	3,245,620	2,842,009
Non - controlling interest		<u>72,894</u>	<u>82,541</u>	<u>42,208</u>
Total stockholders' equity		<u>3,897,535</u>	<u>3,328,161</u>	<u>2,884,307</u>
Total		<u>\$ 6,036,708</u>	<u>\$ 5,428,911</u>	<u>\$ 4,675,554</u>

See accompanying notes to consolidated financial statements.

Grupo Bafar, S. A. B. de C. V. and Subsidiaries

Consolidated Statements of Comprehensive Income

For the years ended December 31, 2012 and 2011

(In thousands of Mexican pesos, except for earnings per share)

	Notes	2012	2011
Net sales	28	\$ 7,371,963	\$ 6,362,129
Costs and expenses:			
Cost of sales	22	5,489,104	4,534,779
Selling, general and administrative expenses	22	<u>1,422,165</u>	<u>1,426,076</u>
		<u>6,911,269</u>	<u>5,960,855</u>
Profit operating		460,694	401,274
Interest income	23	64,394	47,059
Interest expense	23	(115,501)	(87,022)
Foreign exchange		<u>95,965</u>	<u>(95,669)</u>
		<u>44,858</u>	<u>(135,632)</u>
Profit before income taxes benefit		505,552	265,642
Income taxes benefit	16	<u>125,706</u>	<u>282,084</u>
Profit for the year and consolidated comprehensive income for the year		<u>\$ 631,258</u>	<u>\$ 547,726</u>
Consolidated comprehensive income attributable to:			
Owners of the Company		\$ 631,289	\$ 460,981
Non-controlling interest		<u>(31)</u>	<u>86,745</u>
		<u>\$ 631,258</u>	<u>\$ 547,726</u>
Earnings per share:			
Basic from continuing operations	20	<u>\$ 2.01</u>	<u>\$ 1.48</u>

See accompanying notes to consolidated financial statements.

Grupo Bafar, S. A. B. de C. V. and Subsidiaries

Consolidated Statements of Changes in Stockholders' Equity

For the years ended December 31, 2012 and 2011

(In thousands of Mexican pesos, except per share amounts)

	Capital Contributed			Earnings		Total Stockholders' Equity
	Capital Stock	Additional Paid-in Capital	Share Repurchase Fund	Earnings Retained	Total Owners of the Company	
Balances as of January 1, 2011	\$ 80,759	\$ 217,873	\$ (55,813)	\$ 2,599,280	\$ 2,842,099	\$ 2,884,307
Repurchase of shares	(1,778)		(55,211)		(56,989)	(56,989)
Dividends paid \$ 0.31 pesos per share	3,699		98,206	(101,905)	-	-
Liquidation of subsidiaries				(471)	(471)	(46,883)
Comprehensive income for the year				460,981	460,981	547,726
Balances as of December 31, 2011	\$ 82,680	\$ 217,873	\$ (12,818)	\$ 2,957,885	\$ 3,245,620	\$ 3,328,161
Repurchase of shares	(878)		(53,007)		(53,885)	(53,885)
Placement of repurchased of shares			1,617		1,617	1,617
Dividends paid \$ 0.31 pesos per share	-	-	33,890	(33,890)	-	-
Liquidation of subsidiaries						(9,616)
Comprehensive income for the year				631,289	631,289	631,258
Balances as of December 31, 2011	\$ 81,802	\$ 217,873	\$ (30,318)	\$ 3,555,284	\$ 3,824,641	\$ 3,897,535

See accompanying notes to consolidated financial statements.

Grupo Bafar, S. A. B. de C. V. and Subsidiaries
Consolidated Statements of Cash Flows

For the year ended December 31, 2012 and 2011

(In thousands of Mexican pesos)

	2012	2011
Cash flows from operating activities		
Consolidated comprehensive income	\$ 631,258	\$ 547,726
Adjustments for:		
Deferred income tax recognized in profit	(159,796)	(309,617)
Depreciation and amortization	160,677	198,250
Gain from joint ventures	(1,701)	
Loss on sale and disposal of fixed assets and other assets	34,064	(17,831)
Interest income	(64,395)	(47,059)
Interest expense	<u>115,502</u>	<u>87,022</u>
	715,609	458,491
Movements in working capital:		
Accounts receivable	(87,686)	(41,364)
Credit portfolio	(641,194)	55,577
Inventories	636	(92,601)
Prepaid expenses	(204)	463
Trade accounts payable	29,715	251,993
Accrued expenses and taxes other than income taxes	(52,388)	(50,523)
Employee benefits	(1)	91
Interest received	64,395	47,059
Income taxes paid	<u>34,090</u>	<u>27,533</u>
Net cash provided by operating activities	<u>62,972</u>	<u>656,719</u>
Cash flows from investing activities:		
Purchases of properties, plant and equipment	(377,701)	(449,337)
Proceeds from sale of fixed assets	25,550	39,870
Investment in shares of joint ventures	(25,000)	
Other assets	<u>(78,457)</u>	<u>(33,327)</u>
Net cash used in investing activities	<u>(455,608)</u>	<u>(442,794)</u>
Cash flows from financing activities:		
Borrowings	2,954,512	772,665
Repayment of loans received	(2,854,687)	(339,868)
Notes payable obtained	49,901	4,606
Payment of notes payable	(5,420)	(16,132)
Interest paid	(115,502)	(87,022)
Repurchased of own shares	(53,885)	(56,989)
Placement of own shares	<u>1,617</u>	<u>-</u>
Net cash (used in) provided by financing activities	<u>(23,464)</u>	<u>277,260</u>
Net (decrease) increase in cash and cash equivalents	(416,100)	491,185
Cash and cash equivalents at beginning of year	<u>596,000</u>	<u>104,815</u>
Cash and cash equivalents at end of year	<u>\$ 179,900</u>	<u>\$ 596,000</u>

See accompanying notes to consolidated financial statements.



Grupo Bafar, S. A. B. de C. V. and Subsidiaries

Notes to Consolidated Financial Statements

For the years ended December 31, 2012 and 2011

(In thousands of Mexican pesos, except for Note 17)

1. Activities

Grupo Bafar, S. A. B. de C. V. and subsidiaries (the “Company”, the “Group” or the “Entity”) are engaged in the production and sale of sausages and other processed meats and in the purchasing, raising and sale of livestock. Beginning in 2010, the Company commenced the operation of its financial division and commenced activities of financial factoring and the granting of business loans and micro - credits.

The address of the Company and principal place of business is:

Road Chihuahua to Cuauhtémoc 7.5 km
Col. Las Animas
Chihuahua, Chih.
México

2. Basis of presentation

Explanation for translation into English - The accompanying consolidated financial statements have been translated from Spanish into English for use outside of Mexico.

Monetary unit of the financial statements – The consolidated financial statements and notes as of December 31, 2012 and 2011 and for the years then ended include balances and transactions denominated in Mexican pesos.

a. Adoption of International Financial Reporting Standards (IFRS)

As of January 1, 2012, the Group adopted International Financial Reporting Standards (IFRS or IAS) and their adaptations and interpretations issued by the International Accounting Standards Board (IASB), in effect at December 31, 2012, and consequently applied IFRS 1, *First-time Adoption of International Financial Reporting Standards*. These consolidated financial statements are the first financial statements prepared in accordance with IFRS and have been prepared in accordance with the standards and interpretations issued and effective as of the date thereof.

The most recently issued annual consolidated financial statements of the Company (which were for the year ended December 31, 2011) were prepared in accordance with Mexican Financial Reporting Standards (“MFRS”, individually referred to as *Normas de Información Financiera*, or “NIFs”). MFRS differs in certain respects from IFRS. Therefore, in preparing the consolidated financial statements as of December 31, 2012 and 2011 and for the years then ended, the Company has modified certain presentation and measurement basis that previously used under MFRS. Accordingly, certain adjustments and transition rules have been applied to the 2011 figures previously reported under MFRS in order for them to comply with IFRS. The Company’s date of transition, which is defined as the beginning of the earliest period for which the Company is presenting comparative information, is January 1, 2011. (“date of transition”)

Reconciliations and descriptions of the effects of the transition MFRS to IFRS in the consolidated statement of financial position, comprehensive income and cash flow are explained in Note 29.

b. Statement of compliance

The consolidated financial statements have been prepared in accordance with International Financial Reporting Standards.

c. Basis of preparation

The consolidated financial statements have been prepared on the historical cost basis, except for cattle livestock and biological assets that are measured at fair values, as explained in the accounting policies below.

- i. *Historical price*
Historical cost is generally based on the fair value of the consideration given in exchange for assets.
- ii. *Fair value*
The fair value is defined as the price that would be received to sell an asset or paid to transfer a liability in an orderly transaction between market participants at the measurement date.

The principal accounting policies are set out below.

d. **Basis of consolidation**

The consolidated financial statements incorporate the financial statements of Grupo Bafar, S. A. B. de C. V. and entities controlled by the Company (its subsidiaries). Control is achieved where the Company has the power to govern the financial and operating policies of an entity so as to obtain benefits from its activities. Grupo Bafar, S. A. B. de C.V. shareholding percentage in their capital stock is shown below:

Company	Ownership Percentage	Activity
Intercarnes, S.A. de C. V.	100%	Production and sale of sausages and other processed meats and the purchase, raising and sale of livestock.
Onus Comercial, S. A. de C. V.	100%	Sale of sausages.
Instalaciones y Maquinaria Inmaq. S. A. de C.V.	100%	Production and sale of meat products to related parties.
Aiax, S .A. de C.V.	100%	Ownership and management of intellectual and industrial property.
Alimentos y Procesados Cibum, S. A. de C. V.	51%	Production, slaughter, processing and marketing of chicken.
Cibalis, S. A. de C. V.	100%	Service provider of technical, managerial and production support.
Servicios Aéreos Especializados Destinia, S. A. de C. V.	100%	Provides travel services to related parties.
Vextor Activo, S. A. de C. V. SOFOM, E. N. R.	100%	Performs credit operations.
Fundación Bafar, A. C.	100%	Charitable services.
Bafar Holdings, Inc.	100%	Holding of companies in the United States of America.
Longhorn Warehouse, Inc.	100%	Storage and distribution of meat products in the southern of the United States of America.
Intercarnes Texas, Co.	100%	Sale of meat products in the southern of the United States of America
Longhorn Aviation, L. L. C.	100%	Provision of air transport services
Extensión Inmobiliaria , S. A. de C. V.	56%	Leasing of property, machinery and equipment to related parties.
Proyectos Inmobiliarios Carnemart, S.A. de C.V.	100%	Leases of property, plant and equipment to related parties.
Industrializadora de Cárnicos Strattega, S. A. de C. V. (before Industrias Displays, S. A. de C. V.)	100%	Production and sale of meat products to related parties
Fundación Grupo Bafar, A. C.	100%	Charitable services.
Alimentos y Procesados Intercarnes, S. A. de C. V.	100%	Production and sale of meat products to related parties

(Continue)

Agroindustrial Mercantil San Antonio, S. de R. L. de C. V.	100%	Cultivation, planting and development of walnut.
Noble Seguridad Privada, S. A. de C. V.	100%	Security services.
Ganadería y Tecnología Santa Anita, S. de R.L. de C.V.	100%	Livestock.
Proyecto Avícola Santa Anita, S. de R.L. de C.V.	100%	Raising and sale of livestock and chicken.

(Concluded)

All intra – group transactions, balances, income and expenses are eliminated in full on consolidation.

Non-controlling interests in subsidiaries are identified separately in respect of investments that the entity has in them. Non-controlling interests may be initially valued either at fair value or at the proportionate share of non-controlling interests on the fair value of the net identifiable assets of the acquired entity. The choice of the appraisal is based on an individual basis for each transaction. Following the acquisition, the carrying value of the controlling interests represents the amount of such holdings to initial recognition plus the portion of non-controlling interests subsequent statement of changes in stockholders equity. Comprehensive income is attributed to non-controlling interests even if it leads to a deficit in them.

Subsidiaries - Subsidiaries are all entities (including special purpose entities-SPE's-) over which the Company has the power to govern financial and operating policies, generally owning more than half of its voting shares of vote. The existence and effect of potential voting rights that are currently exercisable or convertible are considered when assessing whether the Company controls another entity. Subsidiaries are consolidated from the date on which control is transferred to the Group, and are no longer consolidated from the date that control is lost. According to the former Standing Interpretations Committee (SIC) SIC 12, SPEs are consolidated when the substance of the relationship between the entity and the SPE indicates that they are controlled by the Group.

The accounting policies of subsidiaries have been changed where necessary to ensure that there is consistency with the policies adopted by the Group.

Changes in the Group's ownership in existing subsidiaries

Changes in the Group's ownership interest in subsidiaries that do not result in the Group losing control over the subsidiaries are accounted for as equity transactions. The carrying amounts of the Group's interests and the non-controlling interests are adjusted to reflect the changes in their relative interests in the subsidiaries. Any difference between the amount by which the non-controlling interest are adjusted and the fair value of the consideration paid or received is recognized directly in equity and attributed to owners of the Company.

When the Group loses control of a subsidiary, a gain or loss is recognized in profit or loss and is calculated as the difference between (i) the aggregate of the fair value of the consideration received and the fair value of any retained interest and (ii) the previous carrying amount of the assets (including goodwill), and liabilities of the subsidiary and any non-controlling interests. When assets of the subsidiary are carried at revalued amounts or fair values and the related cumulative gain or loss has been recognized in other comprehensive income and accumulated in equity, the amounts previously recognized in other comprehensive income and accumulated in equity are accounted for as if the Group had directly disposed of the relevant assets (i.e. reclassified to profit or loss or transferred directly to retained earnings as specified by applicable IFRSs).

3. Summary of significant accounting policies

The accompanying consolidated financial statements comply with IFRS issued by the IASB. Its preparation requires management of the Company to make certain estimates and use certain assumptions that affect certain items of the consolidated financial statements and their related disclosures required therein. However, actual results could differ from those estimates. The administration of the Institution, applying professional judgment considers that estimates and assumptions used were adequate under the circumstances (see Note 4). The significant accounting policies followed by the Company are as follows:

a. **Financial instruments**

Financial assets and financial liabilities are recognized when a group entity becomes a party to the contractual provisions of the instruments.

Financial assets and financial liabilities are initially measured at fair value. Transaction costs that are directly attributable to the acquisition or issue of financial assets and financial liabilities (other than financial assets and financial liabilities at fair value through profit or loss) are added to or deducted from the fair value of the financial assets or financial liabilities, as appropriate, on initial recognition. Transaction costs directly attributable to the acquisition of financial assets or financial liabilities at fair value through profit or loss are recognized immediately in profit or loss.

Financial assets are classified into the following categories: financial assets 'at fair value through profit or loss' (FVTPL), 'held-to-maturity' investments, amortized cost, available for sale (AFS) 'financial assets', and 'loans and receivables'. The classification depends on the nature and purpose of the financial assets and is determined at the time of initial recognition. At the reporting date of the consolidated financial statements the Company had only financial instruments classified as loans and receivables (current loan portfolio and accounts receivable).

- Effective interest method

The effective interest method is a method of calculating the amortized cost of a debt instrument and of allocating interest income over the relevant period. The effective interest rate is the rate that exactly discounts estimated future cash receipts (including all fees and points paid or received basis that form an integral part of the effective interest rate, transaction costs and other premiums or discounts) through the expected life of the debt instrument, or, where appropriate, a shorter period, to the net carrying amount on initial recognition. Income is recognized on an effective interest basis for debt instruments other than those financial assets classified as at FVTPL.

- Loans and receivables

Loans and receivables are non – derivative financial assets with fixed or determinable payments that are not quoted in an active market are classified as loans and receivables. Loans and receivables (including accounts receivable, credit portfolio, cash and cash equivalents), are measured at amortized cost using the effective interest method, less any impairment. Interest income is recognized by applying the effective interest rate, except for accounts receivable in the short term in the event that the recognition of interest is immaterial.

- Impairment of financial assets

Financial assets other than financial assets at fair value through profit or loss, are assessed for indicators of impairment at the end of each reporting period. Financial assets are considered to be impaired when there is objective evidence that, as a result of one or more events that occurred after the initial recognition of the financial asset, the estimated future cash flows of the investment have been affected.

For all other financial assets, objective evidence of impairment could include:

- Significant financial difficulty of the issuer or counterparty; or
- Breach of contract, such as a default or delinquency in interest or principal payments; or
- It becoming probable that the borrower will enter bankruptcy or financial re- organization; or
- The disappearance of an active market for that financial asset because of financial difficulties.

For certain categories of financial assets, such as trade receivables, assets are assessed for impairment on a collective basis even if they were assessed not to be impaired individually. Objective evidence of impairment for a portfolio of receivables could include the Group's past experience of collecting payments, an increase in the number of delayed payments in the portfolio past the average credit period of 60 days, as well as observable changes in national or local economic conditions that correlate with default on receivables.



For financial assets carried at amortized cost, the amount of the impairment loss recognized is the difference between the asset's carrying amount and the present value of estimated future cash flows, discounted at the financial asset's original effective interest rate.

For financial assets that are carried at cost, the amount of the impairment loss is measured as the difference between the asset's carrying amount and the present value of the estimated future cash flows discounted at the current market rate of return for a similar financial asset. Such impairment loss will not be reversed in subsequent periods.

The carrying amount of the financial asset is reduced by the impairment loss directly for all financial assets with the exception of trade receivables, where the carrying amount is reduced through the use of an allowance account. When a trade receivable is considered uncollectible, it is written off against the allowance account. Subsequent recoveries of amounts previously written off are credited against the allowance account. Changes in the carrying amount of the allowance account are recognized in profit or loss.

When an AFS financial asset is considered to be impaired, cumulative gains or losses previously recognized in other comprehensive income are reclassified to profit or loss in the period.

For financial assets measured at amortized cost, if, in a subsequent period, the amount of the impairment loss decreases and the decrease can be related objectively to an event occurring after the impairment was recognized, the previously recognized impairment loss is reversed through profit or loss to the extent that the carrying amount of the investment at the date the impairment is reversed does not exceed what the amortized cost would have been had the impairment not been recognized.

- Derecognition of financial assets

The Group derecognizes a financial asset only when the contractual rights to the cash flows from the asset expire, or when it transfers the financial asset and substantially all the risks and rewards of ownership of the asset to another party. If the Group neither transfers nor retains substantially all the risks and rewards of ownership and continues to control the transferred asset, the Group recognizes its retained interest in the asset and an associated liability for amounts it may have to pay. If the Group retains substantially all the risks and rewards of ownership of a transferred financial asset, the Group continues to recognize the financial asset and also recognizes a collateralized borrowing for the proceeds received.

On derecognition of a financial asset in its entirety, the difference between the asset's carrying amount and the sum of the consideration received and receivable and the cumulative gain or loss that had been recognized in other comprehensive income and accumulated in equity is recognized in profit or loss.

b. **Inventories** – Inventories are stated at the lower of cost or net realizable value, the lowest. The costs, including a portion of fixed and variable overhead costs are assigned to inventories by the method most appropriate to the particular class of inventory, with the majority being valued using the first-in-first-out. The net realizable value represents the estimated selling price less all costs of completion and costs necessary to make the sale.

c. **Property, plant and equipment** –

Property, plant and equipment are recorded at acquisition cost.

Property, plant and equipment held for use in the production or supply of goods and services, or for administrative purposes are presented in the statement of financial position at acquisition cost less accumulated depreciation and impairment losses.

Properties in the course of construction for production, supply, or administrative purposes, are carried at cost, less any recognized impairment loss. Cost includes professional fees and, for qualifying assets, borrowing costs capitalized in accordance with the Group's accounting policy. Such properties are classified to the appropriate categories of property, plant and equipment when completed and ready for use. Depreciation of these assets, on the same basis as other property assets, commences when the assets are ready for their intended use.

Furniture and equipment are stated at cost less accumulated depreciation and any accumulated impairment losses.

Depreciation is recognized so as to write off the cost or valuation of assets (other than freehold land and properties under construction) less their residual values over their useful lives, using the straight line method. The estimated useful lives, residual values and depreciation method are reviewed at the end of each year, and the effect of any change in this estimate recorded is recognized on a prospective basis. The flight equipment depreciation is calculated according to flight hours in the year against the estimated total hours of life.

An item of property, plant and equipment is derecognized upon disposal or when no future economic benefits are expected to arise from the continued use of the asset. Any gain or loss arising on the disposal or retirement of an item of property, plant and equipment is determined as the difference between the sales proceeds and the carrying amount of the asset and is recognized in profit or loss.

d. **Biological assets**

Biological assets consist of trees from which nuts will be harvested. They are valued at fair value less estimated point of sale costs. The difference between the acquisition cost of the trees and their net realizable value is recognized in results. When the fair value cannot be determined reliably, verifiably, and objectively, the assets are valued at production cost less depreciation. Depreciation is estimated based on the expected future lives and determined by the straight line method. They are classified as consumable or renewable or mature or immature assets.

Inventories of livestock are valued at fair value less estimated point of sale, the difference between the acquisition cost of cattle and the net realizable value are recorded directly in results of the year.

e. **Interest in joint ventures**

A joint venture is a contractual arrangement whereby the Entity and other parties assume an economic activity subject to joint control (for example, when the strategic financial and operating policies decisions relating to the activities of the joint venture require the unanimous consent of the parties sharing control).

When a group entity undertakes its activities under joint venture arrangements directly, the Group's share of jointly controlled assets and any liabilities incurred jointly with other ventures are recognized in the financial statements of the relevant entity and classified according to their nature.

Joint venture arrangements that involve the establishment of a separate entity in which each venturer has an interest, are referred to as jointly controlled entities. The Entity recognized its interest in jointly controlled entities using the equity method.

When a group entity transacts with its jointly controlled entity, profits and losses resulting from the transactions with the jointly controlled entity are recognized in the Group' consolidated financial statements only to the extent of interests in the jointly controlled entity that are not related to the Group.

f. **Borrowing costs**

Borrowing cost directly attributable to the acquisition, construction or production of qualifying assets, which are assets that necessarily take a substantial period of time to get ready for their intended use or sale, are added to the cost of those assets, until such time as the asset are substantially ready for their intended use or sale.

Investment income earned on the temporary investment of specific borrowings pending their expenditure on qualifying assets is deducted from the borrowing costs eligible for capitalization.

All other borrowing costs are recognized in profit or loss in the period in which they are incurred.

g. **Leasing**

Leases are classified as finance leases whenever the terms of the lease transfer substantially all the risks and rewards to ownership to the lessee. All other leases are classified as operating leases.



- **The Entity as lessee**

Assets held under finance leases are initially recognized as assets of the Group at their fair value at the inception of the lease or, if lower, at the present value of the minimum lease payments. The corresponding liability to the lessor is included in the consolidated statement of financial position as a finance lease obligation.

Lease payments are apportioned between finance expenses and reduction of the lease obligation so as to achieve a constant rate of interest on the remaining balance of the liability. Finance expenses are recognized immediately in profit or loss, unless they are directly attributable to qualifying assets, in which case they are capitalized in accordance with the Group's general policy on borrowing costs. Contingent rentals are recognized as expenses in the periods in which they are incurred.

Operating lease payments are recognized as an expense on a straight-line basis over the lease term, except where another systematic basis is more representative of the time pattern in which economic benefits from the leased asset are consumed. Contingent rentals arising under operating leases are recognized as an expense in the period in which they are incurred.

In the event that lease incentives are received to enter into operating leases, such incentives are recognized as a liability. The aggregate benefit of incentives is recognized as a reduction of rental expense on a straight-line basis, except where another systematic basis is more representative of the time pattern in which economic benefits from the leased asset are consumed.

h. **Intangible assets**

Intangible assets acquired separately

Intangible assets with finite useful lives that are acquired separately are carried at cost less accumulated amortization and accumulated impairment losses. Amortization is recognized on a straight-line basis over their estimated useful lives. The estimated useful life and amortization method are reviewed at the end of each reporting period, with the effect of any changes in estimate being accounted for on a prospective basis. Intangible assets with indefinite useful lives that are acquired separately are carried at cost less accumulated impairment losses.

Internally-generated intangible assets – development costs

Expenditure on research activities is recognised as an expense in the period in which it is incurred.

An internally-generated intangible asset arising from development (or from the development phase of an internal project) is recognised if, and only if, all of the following have been demonstrated:

- The technical feasibility of completing the intangible asset so that it will be available for use or sale;
- The intention to complete the intangible asset and use or sell it;
- The ability to use or sell the intangible asset;
- How the intangible asset will generate probable future economic benefits;
- The availability of adequate technical, financial and other resources to complete the development and to use or sell the intangible asset; and
- The ability to measure reliably the expenditure attributable to the intangible asset during its development.

The amount initially recognised for internally-generated intangible assets is the sum of the expenditure incurred from the date when the intangible asset first meets the recognition criteria listed above. Where no internally-generated intangible asset can be recognised, development expenditure is recognised in profit or loss in the period in which it is incurred.

Subsequent to initial recognition, internally-generated intangible assets are reported at cost less accumulated amortization and accumulated impairment losses, on the same basis as intangible assets that are acquired separately.

Derecognition of intangible assets

An intangible asset is derecognised on disposal, or when no future economic benefits are expected from use or disposal. Gains or losses arising from derecognition of an intangible asset, measured as the difference between the net disposal proceeds and the carrying amount of the asset, are recognised in profit or loss when the asset is derecognised.

i. **Impairment of tangible and intangible assets excluding goodwill**

At the end of each reporting period, the Group reviews the carrying amounts of its tangible and intangible assets to determine whether there is any indication that those assets have suffered an impairment loss. If any such indication exists, the recoverable amount of the asset is estimated in order to determine the extent of the impairment loss (if any). When it is not possible to estimate the recoverable amount of an individual asset, the Group estimates the recoverable amount of the cash-generating unit to which the asset belongs. When a reasonable and consistent basis of allocation can be identified, corporate assets are also allocated to individual cash-generating units, or otherwise they are allocated to the smallest group of cash-generating units for which a reasonable and consistent allocation basis can be identified.

Intangible assets with indefinite useful lives and intangible assets not yet available for use are tested for impairment at least annually, and whenever there is an indication that the asset may be impaired.

Recoverable amount is the higher of fair value less costs to sell and value in use. In assessing value in use, the estimated future cash flows are discounted to their present value using a pre-tax discount rate that reflects current market assessments of the time value of money and the risks specific to the asset for which the estimates of future cash flows have not been adjusted.

If the recoverable amount of an asset (or cash-generating unit) is estimated to be less than its carrying amount, the carrying amount of the asset (or cash-generating unit) is reduced to its recoverable amount. An impairment loss is recognized immediately in profit or loss, unless the relevant asset is carried at a revalued amount, in which case the impairment loss is treated as a revaluation decrease.

When an impairment loss subsequently reverses, the carrying amount of the asset (or a cash-generating unit) is increased to the revised estimate of its recoverable amount, but so that the increased carrying amount does not exceed the carrying amount that would have been determined had no impairment loss been recognized for the asset (or cash-generating unit) in prior years. A reversal of an impairment loss is recognized immediately in profit or loss, unless the relevant asset is carried at a revalued amount, in which case the reversal of the impairment loss is treated as a revaluation increase.

j. **Financial liabilities and equity instruments**

Financial assets and financial liabilities are recognised when a group entity becomes a party to the contractual provisions of the instruments.

Financial assets and financial liabilities are initially measured at fair value. Transaction costs that are directly attributable to the acquisition or issue of financial assets and financial liabilities (other than financial assets and financial liabilities at fair value through profit or loss) are added to or deducted from the fair value of the financial assets or financial liabilities, as appropriate, on initial recognition. Transaction costs directly attributable to the acquisition of financial assets of financial liabilities at fair value through profit or loss are recognised immediately in profit or loss.

- Classification as debt or equity

Debt and equity instruments issued by a group entity are classified as either financial liabilities or as equity in accordance with the substance of the contractual arrangements and the definitions of a financial liability and an equity instrument.

- Equity instruments

An equity instrument is any contract that evidences a residual interest in the assets of an entity after deducting all of its liabilities. Equity instruments issued by a group entity are recognized at the proceeds received, net of direct issue costs.

Repurchase of the Company's own equity instruments is recognized and deducted directly in equity. No gain or loss is recognized in profit or loss on the purchase, sale, issue or cancellation of the Company's own equity instruments.



- Loans and accounts payable

Loans and accounts payable are subsequently measured at amortized cost using the effective interest method.

The effective interest method is a method of calculating the amortized cost of a financial liability and of allocating interest expense over the relevant period. The effective interest rate is the rate that exactly discounts estimated future cash payments (including all fees and points paid or received that form an integral part of the effective interest rate, transaction costs and other premiums or discounts) through the expected life of the financial liability, or (where appropriate) a shorter period, to the net carrying amount on initial recognition.

Financial liabilities are initially valued at fair value. Transaction costs that are directly attributable to the acquisition or issue of financial liabilities are added to or deducted from the fair value of financial liabilities, as appropriate, on initial recognition. Transaction costs directly attributable to the acquisition of financial liabilities at fair value through profit or loss are recognized immediately in income.

- Derecognition of financial liabilities

The Group derecognizes financial liabilities when, and only when, the Group's obligations are discharged, cancelled or they expire. The difference between the carrying amount of the financial liability derecognized and the consideration paid and payable is recognized in profit or loss.

k. **Income taxes**

The benefit for income taxes represents the sum of the tax currently payable and deferred income taxes. The income tax (ISR) and the flat rate business tax (IETU) were recorded in the results of the year they are incurred.

- Current tax

The tax currently payable is based on taxable profit for the year. Taxable profit differs from 'profit before tax' as reported in the consolidated [statement of profit or loss and other comprehensive income/statement of profit or loss] because of items of income or expense that are taxable or deductible in other years and items that are never taxable or deductible. The Group's liability for current tax is calculated using tax rates that have been enacted or substantively enacted by the end of the reporting period.

- Deferred Income Taxes

To recognize deferred income taxes is determined whether, based on its financial projections, the Company will cause or IETU and recognizes deferred taxes based on the tax it will pay. Deferred income tax is recognized on temporary differences between the carrying amounts of assets and liabilities in the consolidated financial statements and the corresponding tax bases used in the computation of taxable profit. Deferred tax is recognized on temporary differences between the carrying amounts of assets and liabilities in the consolidated financial statements and the corresponding tax bases used in the computation of taxable profit. Deferred tax liabilities are generally recognized for all taxable temporary differences. Deferred tax assets are generally recognized for all deductible temporary differences to the extent that it is probable that taxable profits will be available against which those deductible temporary differences can be utilized. Such deferred tax assets and liabilities are not recognized if the temporary difference arises from goodwill or from the initial recognition (other than in a business combination) of other assets and liabilities in a transaction that affects neither the taxable profit nor the accounting profit.

Deferred tax liability are recognized for taxable temporary differences associated with investments in subsidiaries and associates, and interests in joint ventures, except where the Group is able to control the reversal of the temporary difference and it is probable that the temporary difference will not reverse in the foreseeable future. Deferred tax assets arising from deductible temporary differences associated with such investments and interests are only recognized to the extent that it is probable that there will be sufficient future taxable profits against which utilize the benefit of the temporary differences and they are expected to be reverse in the foreseeable future.

The carrying amount of a deferred tax asset should be reviewed at the end of each reporting period and is reported to be reduced to the extent that it is considered probable that there will be sufficient taxable income to allow all or recover capitalized.

Deferred tax liabilities and assets are measured at the tax rates expected to apply in the period when the liability is settled or the asset is realized, based on tax rates (and tax laws) that have been enacted or substantively enacted by the end of the reporting period. The measurement of deferred tax liabilities and assets reflects the tax consequences that would follow from the manner in which the Group expects, at the end of the reporting period, to recover or settle the carrying amount of its assets and liabilities.

Deferred tax assets and deferred tax liabilities are offset when there is a legal right to offset short-term assets with short-term liabilities and when they relate to income taxes relating to the same taxation authority and the entity intends to liquidate its assets and liabilities on a net basis.

- Current and deferred tax for the year

Current and deferred tax are recognized in profit or loss, except when they relate to items that are recognized in other comprehensive income or directly in equity, in which case, the current and deferred tax are also recognized in other comprehensive income or directly in equity respectively. Where current tax or deferred tax arises from the initial accounting for a business combination, the tax effect is included in the accounting for the business combination.

- Taxes on assets

(When expected to be recovered through asset tax refund application, note the following: The asset tax (IMPAC) expected to be recoverable is recorded as a tax receivable.) (Expected to be recovered when the asset tax by offsetting mention the following: The asset tax (IMPAC) expected to be recoverable is recorded as a tax credit and is presented in the balance sheet under deferred taxes.)

l. **Provisions**

Provisions are recognized when the Group has a present obligation (legal or constructive) as a result of a past event, it is probable that the Group will be required to settle the obligation, and a reliable estimate can be made of the amount of the obligation.

The amount recognized as a provision is the best estimate of the expenditure required to settle the present obligation at the end of the reporting period under review, taking into account the risks and uncertainties surrounding the obligation. When a provision is valued using the cash flows estimated to settle the present obligation, its carrying amount is the present value of those cash flows.

When some or all of the economic benefits required to settle a provision are expected to be recovered from a third party, a receivable is recognized as an asset if it is virtually certain that reimbursement will be received and the amount of the receivable can be measured reliably.

Provisions are classified as current or noncurrent based on the period of time estimated to meet the obligations covered.

Present obligations arising under onerous contracts are recognized and measured as provisions. An onerous contract is considered to exist where the Group has a contract under which the unavoidable costs of meeting the obligations under the contract exceed the economic benefits expected to be received from the contract.

m. **Retirement benefits costs**

Liabilities from seniority premiums is recorded as accrued. The valuation of this liability is made based on the projected unit credit method. The retirement benefit obligation recognized in the consolidated statement of financial position represents the present value of the defined benefit obligation.

n. **Direct employee benefits** – Are calculated based on the services provided, considering their current salaries and liability is recognized as it accrues. Includes mainly statutory employee profit sharing (PTU) payable, compensated absences, such as vacation and vacation premiums, and incentives. PTU is recorded in the results of the year in which it is incurred and presented under general expenses in the income statement.



o. **Revenue recognition**

Revenue is measured at the fair value of the consideration received or receivable. Revenue is reduced for estimated customer returns, rebates and other similar discounts.

- Sale of goods

Revenue from the sale of goods is recognized when the goods are delivered and titles have passed, at which time all the following conditions are satisfied:

- The Group has transferred to the buyer the significant risks and rewards arising from ownership of the property;
- The entity retains neither continuing managerial involvement to the degree usually associated with ownership nor effective control over the goods sold.
- The amount of revenue can be measured reliably;
- It is probable that the economic benefits associated with the transaction will flow to the Group; and
- The costs incurred or to be incurred in respect of the transaction can be measured reliably.

- Interest income

Interest income is recorded on a periodic basis by reference to the principal outstanding and the effective interest rate applicable, which is the rate that exactly discounts estimated cash flows to receive over the expected life of the financial asset and it equals the carrying amount of the financial asset on initial recognition.

p. **Foreign currencies**

In preparing the financial statements of each individual group entity, transactions in currencies other than the entity's functional currency (foreign currencies) are recognized at the rates of exchange prevailing at the dates of the transactions. At the end of each reporting period, monetary items denominated in foreign currencies are retranslated at the rates prevailing at that date. Non-monetary items carried at fair value that are denominated in foreign currencies are retranslated at the rates prevailing at the date when the fair value was determined. Non-monetary items that are measured in terms of historical cost in a foreign currency are not retranslated.

Exchange differences on monetary items are recognized in profit or loss in the period in which they arise, except for:

- Exchange differences on foreign currency borrowings relating to assets under construction for future productive use, which are included in the cost of those assets when they are regarded as an adjustment to interest costs on loans denominated in foreign currency;

For purposes of presenting consolidated financial statements, the assets and liabilities of the Group's foreign operations are translated into Mexican pesos using the exchange rates prevailing at the end of the reporting period. Income and expenses items are translated at the average exchange rates for the period, unless exchange rates fluctuate significantly, during that period, in which case the exchange rates at the dates of the transactions are used. Exchange differences arising, if any, are recognized in other comprehensive income and accumulated in stockholders' equity.

q. **Earnings per share**

A basic earnings per share is calculated by dividing the controlling interest by the weighted average number of ordinary shares outstanding during the year. The diluted earnings per share is determined by adjusting the controlling interest and the common shares under the assumption that there would be the entity's commitments to issue or exchange its own shares. At December 31, 2012 and 2011, there are not commitments to issue or exchange shares.

4. Critical accounting judgments and key sources of estimation uncertainty

In the application of the Group's accounting policies, which are described in Note 3, the directors are required to make judgments, estimates and assumptions about the carrying amounts of assets and liabilities that are not readily apparent from other sources. The estimates and associated assumptions are based on historical experience and other factors that are considered to be relevant. Actual results may differ from these estimates.

The estimates and underlying assumptions are reviewed on an ongoing basis. Revisions to accounting estimates are recognized in the period in which the estimate is revised if the revision affects only that period, or in the period of the revision and future periods if the revision affects both current and future periods.

a. Critical judgments in applying accounting policies

The following are the critical judgments, apart from those involving estimations (see Note 4.b below), that the directors have made in the process of applying the Group's accounting policies and that have the most significant effect on the amounts recognized in the consolidated financial statements.

- Classification of leasing

The Company determines the classification of leases, using the judgment in accordance with the requirements of IAS 17, "Leases". At the date of the periods reported the Company's recorded operating leases.

b. Key sources of estimation uncertainty

The following are the key assumptions concerning the future, and other key sources of estimation uncertainty at the end of the reporting period, that have a significant risk of causing a material adjustment to the carrying amounts of assets and liabilities within the next financial year.

- Reserve for doubtful accounts

The Company determines an estimate of doubtful accounts using the trial in accordance with the requirements of IAS 39, "Financial Instruments: Recognition and Measurement". (See description in Note 6).

- Determination of income taxes

For purposes of determining the deferred tax, the Company must make fiscal projections to determine whether the Company will cause flat tax or income tax, and thus consider the tax incurred as a basis in determining deferred taxes.

- Impairment of trademarks

Determine if the deterioration of the marks is impaired involves calculating the value in use of the cash generating units to which they were assigned. The value in use calculation requires the entity to determine future cash flows that would arise from the cash-generating units and an appropriate discount rate to calculate the present value.

- Estimated useful lives and residuals values of property, plant and equipment

As described in Note 2, the Company reviews the estimated useful lives and residual values of property, plant and equipment at the end of each annual period. Except for transport equipment during the period, it was determined that the useful life and residual values to be modified since according to the assessment of the Company's management, the useful lives and residual values reflect the economic conditions of the environment Company's operating.

5. Cash and cash equivalents

For the purposes of the consolidated statements of cash flows, cash and cash equivalents include cash on hand and in banks, and investments in money market funds. Cash and cash equivalents are as follows:

	2012	2011	Transition date
Cash	\$ 67,158	\$ 378,151	\$ 60,858
Cash equivalents	<u>112,742</u>	<u>217,849</u>	<u>43,957</u>
	<u>\$ 179,900</u>	<u>\$ 596,000</u>	<u>\$ 104,815</u>

6. Accounts receivable

The accounts receivable are as follows:

	2012	2011	Transition date
Trade accounts receivable	\$ 736,321	\$ 688,154	\$ 606,513
Allowance for doubtful accounts	<u>(10,175)</u>	<u>(14,559)</u>	<u>(18,534)</u>
	726,146	673,595	587,979
Recoverable taxes	81,165	85,281	131,392
Due from related parties	33,172		
Other	<u>27,489</u>	<u>21,410</u>	<u>19,551</u>
	<u>\$ 867,972</u>	<u>\$ 780,286</u>	<u>\$ 738,922</u>

Accounts receivable are classified as loans and receivables and therefore are valued at amortized cost.

The average credit period on sales of goods is 39 days. There is no interest charge on accounts receivable for the first 39 days after billing. The Company has recognized an allowance for doubtful accounts for accounts receivable submit a length of between 60 and 120 days, based on irrecoverable amounts determined by experiences of failure of the counterparty and an analysis of their current financial position.

Before accepting any new customer, the Group uses credit rating system to assess the potential customer's credit quality and defines credit limits by customer. The limits and qualifications attributed to customers are reviewed twice a year. The 88% of accounts receivable that are past due nor impaired have a good credit rating attributed according to credit rating system used by the Entity, due to most of these are national and international chain stores (self – service and department stores). The balance of accounts receivable at the end of the year for the two most important clients, are \$204 million (31 December 2011: \$215 millions). No other customer represents more than 10% of the total balance of accounts receivable.

Trade accounts receivable disclosed in the above include amounts that are past due at the end of the reporting period under review (see below the aging analysis), but for which the Company has not recognized any estimate for doubtful accounts due that there has been no significant change in credit quality and the amounts are still considered recoverable. The Group does not hold any collateral or other credit enhancements over these balances, nor has the legal right to offset against any amount due from the Company to the counterparty.

Aging of accounts receivable due but not bad

	2012	2011
60-90 days	\$ 2,187	\$ 2,208
More than 90-120 days	<u>6,253</u>	<u>9,422</u>
Total	<u>8,440</u>	<u>11,630</u>
Average age (days)	<u>100</u>	<u>105</u>
	2012	2011
Balance at beginning of the year	\$ 14,559	\$ 18,543
Punishment of amounts deemed uncollectible during the year	100	(3,984)
Amounts recovered during the year	(3,664)	(3,984)
Financial effect of discounting to present value of accounts receivable	<u>(820)</u>	<u></u>
Balance at end of year	<u>\$ 10,175</u>	<u>\$ 14,559</u>



In determining the recoverability of a receivable, the Group considers any change in the credit quality of the account from the date credit was initially granted up to the end of the reporting period under review. Concentration of credit risk is limited because the customer base is large and independent.

7. Credit portfolio

The credit portfolio is classified as loans and receivables and therefore are valued at amortized cost.

The average credit period on loans is 18 months. The average interest on the receivables of the existing loan portfolio is calculated based on the TIIE plus five percentage points in the case of the principal debtor, a weighted average rate of 9.58%. The Entity has not recognized an allowance for doubtful accounts for these accounts because there are not non-compliance in the payments from the clients.

Before accepting any new customer, the Entity uses a credit rating system to assess the potential customer's credit quality and defines credit limits by customer (in some cases, the qualifications is obtained from external agencies). The limits and qualifications attributed to customers are reviewed twice a year. 100% of the accounts receivable that is past due nor impaired have a good credit rating attributed according to credit rating system used by the Entity. From the balance of credit portfolio at the end of the year, a public entity is the largest customer of the Entity, with a debit equivalent to 92% and 67% as of December 31, 2012 and 2011, respectively. No other customer represents more than 10% of the total balance of credit portfolio.

In determining the recoverability of a receivable, the Company considers any change in the credit quality of the account from the date credit was initially granted up to the end of the reporting period under review.

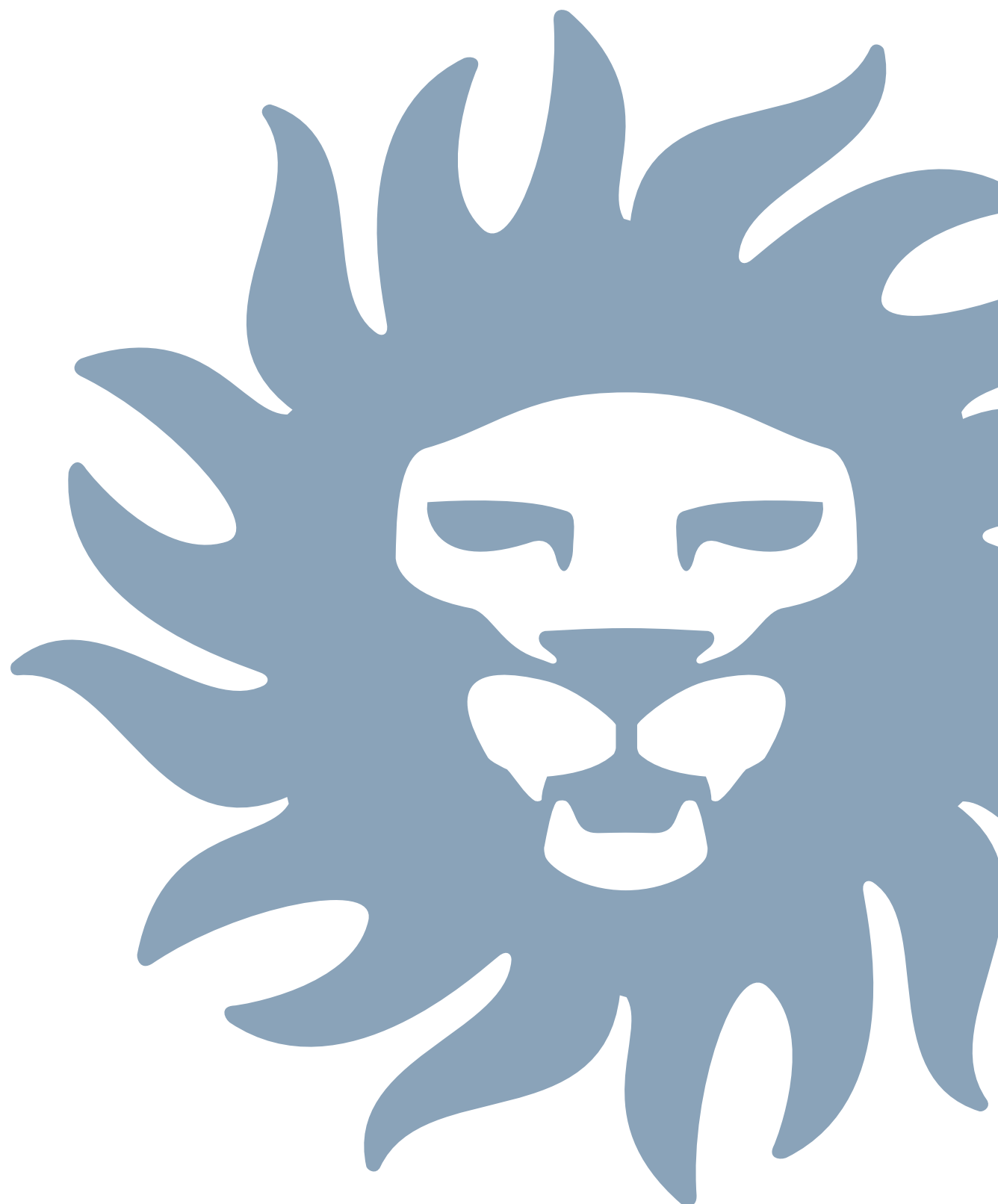
8. Inventories

	2012	2012	Transition date
Finished goods	\$ 401,051	\$ 397,730	\$ 324,954
Cattle livestock	18,593	10,094	6,182
Raw materials	54,251	71,026	62,230
Materials and supplies	<u>59,259</u>	<u>54,940</u>	<u>47,823</u>
	<u>\$ 533,154</u>	<u>\$ 533,790</u>	<u>\$ 441,189</u>

Inventories recognized in cost of sales for inventory consumption during the period in respect of continuing operations was \$ 4,310,284 million (2011: \$ 3,834,788 million).

9. Property, plant and equipment

	Balance as of December 31, 2011	Additions	Disinvestments	Transfers to related assets	Balance as of December 31, 2012
Investment:					
Land	\$ 331,930	\$ 110,805	\$ (16,831)	\$	\$ 425,904
Building and constructions	749,617	20,210	(29,585)	44,911	785,153
Leasehold improvements	251,136	1,426	(1,652)	(5,705)	245,205
Industrial machinery and equipment	1,138,667	7,299	(30,747)	100,303	1,215,522
Computer equipment	143,060	3,288	(427)	5,630	151,551
Office furniture and equipment	132,387	8,249	(3,975)	9,739	146,400
Aircraft	111,926	20,293			132,219
Vehicles	262,996	43,748	(26,040)		280,704
Biological assets	7,088	4,404			11,492
Projects- in-progress	<u>153,900</u>	<u>157,979</u>		<u>(211,499)</u>	<u>100,380</u>
Total investments	<u>3,282,707</u>	<u>377,701</u>	<u>(109,257)</u>	<u>(56,621)</u>	<u>3,494,530</u>
Depreciation:					
Building and constructions	(136,259)	(5,492)	13,340		(128,411)
Leasehold improvements	(97,561)	(23,164)	11,082		(109,643)
Industrial machinery and equipment	(461,404)	(67,809)	40,485		(488,728)
Computer equipment	(114,307)	(9,524)	2,320		(66,049)
Office furniture and equipment	(62,026)	(8,766)	4,779		(114,479)
Aircraft	(35,915)	(8,319)	(8,844)		(60,074)
Vehicles	<u>(128,653)</u>	<u>(32,433)</u>	<u>19,211</u>		<u>(141,875)</u>
Total accumulated depreciation	<u>(1,036,125)</u>	<u>(155,507)</u>	<u>82,373</u>		<u>(1,109,259)</u>
Net investment	<u>\$ 2,246,582</u>	<u>\$ 222,194</u>	<u>\$ (26,884)</u>	<u>\$ (56,621)</u>	<u>\$ 2,385,271</u>



	Balance as of beginnings of , 2011	Additions	Disinvestments	Transfers to related assets	Balance as of December 31, 2011
Investment:					
Land	\$ 283,926	\$ 31,137	\$ (21,368)	\$ 38,235	\$ 331,930
Building and constructions	733,805	11,178	(2,442)	7,076	749,617
Leasehold improvements	226,816	8,453	(11,744)	27,611	251,136
Industrial machinery and equipment	1,071,506	3,710	(1,359)	64,810	1,138,667
Computer equipment	136,075	1,578	(118)	5,525	143,060
Office furniture and equipment	123,402	178	(303)	9,110	132,387
Aircraft	111,718	9,781	(5,452)	(4,121)	111,926
Vehicles	262,280	16,375	(15,431)	(228)	262,996
Biological assets	-	7,088	-	-	7,088
Projects- in-progress	75,826	191,526	-	(113,452)	153,900
Total investments	<u>3,025,354</u>	<u>281,004</u>	<u>(58,217)</u>	<u>34,566</u>	<u>3,282,707</u>
Depreciation:					
Building and constructions	(138,725)	(4,410)	6,876	-	(136,259)
Leasehold improvements	(78,857)	(22,034)	3,320	10	(97,561)
Industrial machinery and equipment	(405,000)	(65,864)	9,885	(425)	(461,404)
Computer equipment	(106,353)	(8,883)	903	26	(114,307)
Office furniture and equipment	(53,717)	(8,603)	265	29	(62,026)
Aircraft	(35,538)	(11,820)	8,048	3,395	(35,915)
Vehicles	(111,502)	(30,454)	13,149	154	(128,653)
Total accumulated depreciation	<u>(929,692)</u>	<u>(152,068)</u>	<u>42,446</u>	<u>3,189</u>	<u>(1,036,125)</u>
Net investment	<u>\$ 2,095,662</u>	<u>\$ 128,936</u>	<u>\$ (15,771)</u>	<u>\$ 37,755</u>	<u>\$ 2,246,582</u>

a. **Useful lives**

Useful lives (years weighted average) used by the Company are as follows:

	2012
Buildings	32
Adaptations leasehold	8
Industrial machinery and equipment	10
Transportation equipment	5
Computer equipment	3
Furniture and office equipment	7
Team Flight	6

b. **Assets pledged as security**

Some machinery and buildings have pledged as security for bank loans under a mortgage for \$144,500 and \$187,833 in 2012 and 2011, respectively (balance of the loans) (see Note 13). The Group is not allowed to pledge these assets as security for other borrowings or to sell them to another entity.

10. **Other assets, mainly rights to use trademarks**

	2012	2011	Transition date
Rights to use trademarks	\$ 943,183	\$ 943,183	\$ 943,183
Investment in shares of joint venture	26,701		
Licenses, costs of system implementation and development costs	166,338	77,159	78,604
Goodwill	4,488	4,488	4,488
Other assets, mainly guaranty deposits	<u>4,019</u>	<u>3,537</u>	<u>15,706</u>
Accumulated amortization	<u>1,144,729</u>	<u>1,028,367</u>	<u>1,041,981</u>
	<u>(12,183)</u>	<u>(979)</u>	<u>(47,920)</u>
	<u>\$ 1,132,546</u>	<u>\$ 1,027,388</u>	<u>\$ 994,061</u>

The amount of additions in 2012 and 2011 was \$ 130,814 and \$ 85,684, respectively, in the area of development costs. Amortization for the year 2012 and 2011 are presented under selling general and administrative expenses of the consolidated statements of income and amounted to \$ 12,183 and \$ 52,357, respectively.

a. **Trademark use rights**

At the end of the reporting period, the Company assessed the recoverable amount of the trademark use rights, and determined no impairment.

b. **Assignment of rights to use a trademark to cash generating units**

For purposes of impairment testing, the trademark use rights (net amounts) were allocated to the following cash generating units:

Division	2012	2011	Transition date
Retail	\$ 63,000	\$ 63,000	\$ 63,000
Consumer products	<u>880,183</u>	<u>880,183</u>	<u>880,183</u>
	<u>\$ 943,183</u>	<u>\$ 943,183</u>	<u>\$ 943,183</u>

11. Joint venture

The Entity has a significant interest in joint ventures with a 50% share in the ownership of Desarrollos Tebain, S.A. de C.V., with equivalent voting power. This Entity is entitled to development for sell and / or leasing for properties.

12. Notes payable to financial institutions and other notes payable

a. Notes payable to financial institutions

	2012	2011	Transition date
Secured – at amortized cost			
Notes payable to domestic financial institutions in local currency, bearing annual variable interest rate at TIIE plus 1 percentage points (effective annual weighted average rate of 5.84%).	\$ 419,000	\$ -	\$ -
Notes payable to domestic financial institutions in local currency, bearing annual fixed interest at 6.38%.	41,914		
Notes payable to domestic financial institutions in local currency, bearing annual variable interest rate at TIIE plus 1.10 percentage points (effective annual weighted average rate of 5.94%).	186,000		
Notes payable to domestic financial institutions in local currency, bearing annual variable interest rate at London Interbank Offered Rate (LIBOR) plus 1.83 percentage points (effective annual weighted average rate of 2.04%).	4,936		
Notes payable to domestic financial institutions in local currency, bearing annual variable interest rate at LIBOR plus 1.78 percentage points (effective annual weighted average rate of 1.99%).	2,598		
Unsecured loan in local currency to domestic financial institution, bearing annual variable interest rate at TIIE plus 1 percentage points (effective annual weighted average rate of 5.84%).	187,500		
Notes payable to domestic financial institutions in local currency, bearing annual variable interest rate at TIIE plus 1.25 percentage points (effective annual weighted average rate of 6.09% and 6.03%, respectively).	330,000	60,000	
Revolving loan discount loan portfolio development bank in US dollar, bearing interest rate at TIIE plus 2.25 percentage points (effective rate of interest of 7.09% and 7.03%, respectively) and LIBOR plus 2.25 percentage points (effective interest rate of 2.71% and 3.5%, respectively).	139,161	175,911	250,396

(Continue)



Revolving loan to domestic financial institutions in US dollar, bearing annual variable interest rate at LIBOR plus 1.70 percentage points (effective annual weighted average rate of 1.94%)

178,480

Revolving loan to domestic financial institutions in US dollar, bearing annual variable interest rate at LIBOR plus 2 percentage points (effective annual weighted average rate of 2.08%).

44,732

Revolving loan to domestic financial institutions in US dollar, bearing annual variable interest rate at LIBOR plus 2.05 percentage points (effective annual weighted average rate of 2.29%).

209,680

Revolving loan to domestic financial institutions in US dollar, bearing annual variable interest rate at LIBOR plus 1.90 percentage points (effective annual weighted average rate of 2.17%).

139,787

Revolving loan to domestic financial institutions in US dollar, bearing annual variable interest rate at LIBOR plus 1.40 percentage points (effective annual weighted average rate of 1.67%).

419,361

Revolving loan to domestic financial institutions in US dollar, bearing annual variable interest rate at LIBOR plus 1.25 percentage points (effective annual weighted average rate of 1.57%).

184,091

Revolving loan to domestic financial institutions in local currency, bearing annual variable interest rate at TIIE plus 1.25 percentage points (effective annual weighted average rate of 6.12%).

324,000

\$ 1,311,109 \$ 1,227,951 \$ 758,487

(Concluded)

b. **Notes payable** - Are integrated on subordinated bonds, preference shares and non-convertible into shares (privately issued) in Mexican pesos, bearing interest at the TIIE rate plus 1.50 percentage points.

13. Long-term debt to financial institutions

	2012	2011	Transition date
Secured – at amortized cost			
Loan in Mexican pesos to purchase machinery and equipment secured by the same machinery and buildings acquired, bearing annual fixed interest at 9.5%.	\$ 126,500	\$ 150,333	\$ 170,500
Loan in Mexican pesos to purchase machinery and buildings secured by the same machinery and buildings acquired valued at \$125,000; bearing annual fixed interest at 8.89%.	18,000	37,500	54,000

(Continue)

Mexican peso loan secured with machinery acquired, bearing annual variable interest rate at TIIE plus 3.10% (effective average annual rate of 7.89%).

	<u>60,000</u>		
Long-term debt	204,500	187,833	224,500
Less - Current portion	<u>(149,500)</u>	<u>(40,000)</u>	<u>(40,000)</u>
	<u>\$ 55,000</u>	<u>\$ 147,833</u>	<u>\$ 184,500</u>

(Concluded)

The most restrictive covenants contained in the loan agreements consider: i) limit the sale or encumbrance of the fixed assets when they represent more than 10% of stockholders' equity; ii) the obligation to maintain certain financial ratios; iii) restrict incurring additional liabilities with a financial cost that could modify the obligations of the agreement; iv) restrict loans or guarantees to third parties or affiliated companies that could affect the payment obligation; v) not to merge or to split-off without the previous authorization and; vi) not to grant in guarantee fixed assets without previous authorization. Management believes the Company is in compliance with such covenants as of December 31, 2012.

Maturities of loans from financial institutions are:

Year Maturity	Loans
2014	\$ 7,000
2015	8,000
2016	12,000
2017	13,000
2018	<u>15,000</u>
	<u>\$ 55,000</u>

14. Trade accounts payable

The average credit period for the purchase of goods is 31 days. No interest is charged on the trade accounts payable to suppliers. The Group has implemented policies to manage financial risk to ensure that all payables are paid in accordance with pre-agreed credit terms.

15. Retirement benefit obligations

The net period cost for obligations resulting from seniority premiums amounted to \$ 8,957 and \$ 5,075 in 2012 and 2011, respectively. Other disclosures required by accounting rules are not considered material.

16. Income taxes

The Company is subject to ISR and IETU.

The ISR rate is 30% for 2012 and 2011; it will be 30% for 2013, 29% for 2014, and 28% for 2015.

IETU - Revenues, as well as deductions and certain tax credits, are determined based on cash flows of each fiscal year. Beginning in 2010, the IETU rate is 17.5%. The Asset Tax (IMPAC) Law was repealed upon enactment of the IETU Law; however, under certain circumstances, IMPAC paid in the ten years prior to the year in which ISR is paid for the first time, may be recovered, according to the terms of the law.

Income tax incurred will be the higher of ISR and IETU.

Based on its financial projections, the Company determined that it will basically pay ISR. Therefore, it only recognizes deferred ISR.



a. Income taxes are as follows:

	2012	2011
ISR benefit:		
Current	\$ (34,090)	\$ (27,533)
Deferred	<u>159,796</u>	<u>309,617</u>
	<u>\$ 125,706</u>	<u>\$ 282,084</u>

b. The reconciliation of income tax statutory rate and the effective rate expressed as a percentage of income before income taxes is:

	2012	2011
Statutory rate	30%	30%
Less effect on the acquisition of subsidiary	-	(135)
Less effect for change in valuation allowance for deferred ISR asset	(50)	
Less effect of permanent differences, primarily non-deductible expenses and inflation affects	<u>(5)</u>	<u>(5)</u>
Effective rate	<u>(25)%</u>	<u>(110)%</u>

c. The main items comprising the balance of the deferred income tax asset (liability) are:

	2012	2011	Transition date
Deferred income tax assets:			
Tax loss carryforwards	\$ 631,542	\$ 784,285	\$ 104,937
Others		8,154	8,263
Deferred tax asset	<u>631,542</u>	<u>792,439</u>	<u>113,200</u>
Deferred income tax liabilities:			
Property, plant and equipment	(308,952)	(290,316)	(319,888)
Other assets	(22,297)	(24,805)	24,753
Accumulated amortization of the excess of book value over cost of subsidiaries and businesses acquired and the rights to use trademarks	<u>(248,691)</u>	<u>(248,691)</u>	<u>(248,693)</u>
Deferred income tax liability	<u>(579,940)</u>	<u>(563,812)</u>	<u>(543,828)</u>
Deferred ISR	51,602	228,627	(430,628)
Valuation allowance for deferred ISR asset		<u>(345,926)</u>	
Total asset (liability)	<u>\$ 51,602</u>	<u>\$ (117,299)</u>	<u>\$ (430,628)</u>

d. Due to an improvement in the circumstances used to assess the recovery of the benefit tax loss carryforwards, in 2012 allowance for the recoverable benefit of tax loss carryforwards was cancelled and credited to current earnings.

- e. The benefits from tax loss carryforwards for which has already recognized the deferred tax asset can be recovered subject to certain requirements. The years of maturity and restated amounts to 31 December 2012, are:

Year of losses	Maturity Redeemable
2013	\$ 130,514
2014	54,101
2016	144,021
2017	646,598
Later years	<u>1,129,909</u>
	<u>\$ 2,105,143</u>

In calculating deferred ISR according to the above paragraphs, the effects of tax loss carryforwards of \$2,105,143 were included.

17. Financial instruments

a. Capital risk management

The Group manages its capital to ensure that entities in the Group it will be able to continue as a going concern while maximizing the return to shareholders through the optimization of the debt and equity balances. The Company is not subject to any restrictions imposed internally or externally regard to its capital management. The Group's overall strategy remains unchanged from 2011.

The capital structure of the Company consists of net debt (borrowings as detailed in Notes 12 and 13 off-set by in Note 5) and equity of the Group (including capital stock and retained earnings).

The Group is not subject to any externally imposed capital requirements.

The Group's risk management committee reviews the capital structure of the Group on a semi-annual basis. As part of this review, the committee considers the cost of capital and the risks associated with each class of capital. The Group has a target gearing ratio of 35% – 45% determined as the proportion of net debt to equity. The gearing ratio at 31 December 2012 of 37% (see below) was at the lower end of the target range.

- Debt ratio

The debt ratio at end of the reporting period was as follows

	2012	2011
Debt (i)	\$ 1,620,950	\$ 1,476,644
Cash and cash equivalents	<u>179,900</u>	<u>596,000</u>
Net debt	<u>\$ 1,441,050</u>	<u>\$ 880,644</u>
Stockholders' equity (ii)	<u>\$ 3,897,535</u>	<u>\$ 3,328,161</u>
Index of net debt to equity	<u>37%</u>	<u>26%</u>

- Debt is defined as long-term loans and short-term (excluding derivatives and financial guarantee contracts), as described in Note 12 and 13.
- Stockholders' equity includes all capital and reserves of the Group that are managed as capital.



b. Category of financial instruments

	2012	2011	Transition date
Financial assets:			
Cash and cash equivalents	\$ 179,900	\$ 596,000	\$ 104,815
Assets at amortized cost:			
Accounts receivable – net	867,972	780,286	738,922
Credit portfolio	882,451	241,257	296,834
Financial liabilities:			
Liabilities at amortized cost:			
Loans from financial institutions	\$ 1,311,109	\$ 1,227,951	\$ 758,487
Notes payable	105,341	60,860	72,386
Loans from financial institutions to long term	204,500	187,833	224,500
Other liabilities	461,561	431,846	179,853

c. Financial risk management objectives

The Group's Corporate Treasury function provides services to the business, co-ordinates access to domestic and international financial markets, monitors and manages the financial risks relating to the operations of the Group through internal risk reports which analyze exposures by degree and magnitude of risks. These risks include market risk (including currency risk, interest rate risk and other price risk), credit risk and liquidity risk.

The Group seeks to minimize the effects of these risks by using derivative financial instruments to hedge risk exposures. The use of financial derivatives is governed by the Group's policies approved by the board of directors, which provide written principles on foreign exchange risk, interest rate risk, credit risk, the use of financial derivatives and non-derivative financial instruments, and the investment of excess liquidity. Compliance with policies and exposure limits is reviewed by the internal auditors on a continuous basis. The Group does not enter into or trade financial instruments, including derivative financial instruments, for speculative purposes.

The Corporate Treasury function reports quarterly to the Group's risk management committee, an independent body that monitors risks and policies implemented to mitigate risk exposures.

d. Market risk

The Group's activities expose it primarily to financial risks of changes in foreign currency exchange rates (derived from the acquisition of raw materials and materials and firm debt (mainly trade accounts payable) that are purchased in currencies other than the functional currency of the Company), changes in interest rates (derived from the hiring of variable rate debt). The Entity subscribes to a variety of financial instruments to manage its exposure to foreign exchange risk and interest rates.

Market risk exposures are measured using a sensitivity analysis.

There have been no changes to the Group's exposure to market risks or the manner in which these risks are managed and measured.

e. Foreign currency risk management

The Group undertakes transactions denominated in foreign currencies, consequently, exposures to exchange rate fluctuations arise. Exchange rate exposures in the exchange rate are managed within approved policy parameters.

The carrying amounts of assets and liabilities denominated in foreign currencies at the end of the period are mentioned in Note 21.

- Foreign currency of sensitivity analysis

The Group is mainly exposed to the currency of the U.S. dollar.

The following table details the Group's sensitivity to an increase and decrease of 5% in the Mexican peso against the relevant foreign currencies. The 5% is the sensitivity rate used when reporting foreign exchange risk internally to key management personnel and represents management's assessment of the possible reasonably possible change in foreign exchange rates. The sensitivity analysis includes only outstanding foreign currency denominated monetary items and adjusts their translation at the period end for a 5% change in foreign currency. The sensitivity analysis includes external loans as well as loans to foreign operations within the Group where the denomination of the loan is in a currency other than the functional currency of the lender or the borrower. A positive number (as shown in the table below) indicates an increase in profit or equity where the Mexican peso is strengthened by 5% against the relevant currency. For a 5% weakening of the Mexican peso against the relevant currency, there would be a comparable impact on the profit or equity, and the balances below would be negative.

	Currency effect	
	2012	
Profit and equity	10,294	(i)
Profit and equity	(10,294)	(ii)

(i) Increase mainly attributable to the exposure of the balances of accounts receivable and payable in U.S. dollars in the Group at the end of the reporting period.

(ii) Decrease mainly attributable to the exposure of the balances of accounts receivable and payable in U.S. dollars in the Group at the end of the reporting period.

The sensitivity of the Company to foreign currency has decreased during the current period mainly due to the stable performance of the Mexican peso against the U.S. dollar during the last half of 2012.

In management's opinion, the sensitivity analysis is unrepresentative of the inherent foreign exchange risk because the exposure at the end of the reporting period does not reflect the exposure during the year.

f. **Interest rate risk management**

The Group is exposed to interest rate risk because entities in Group borrow funds at both fixed and floating interest rates. This risk is managed by the Group by maintaining an appropriate mix between fixed and floating rate borrowings, due mainly to loans granted to customers (existing loan portfolio) at rates variable. Hedging activities are evaluated regularly to align with interest rates views and defined risk appetite, ensuring the most cost-effective hedging strategies are applied.

The Group exposure to interest rates of assets and financial liabilities are detailed in the next section of liquidity risk management of this Note.

- **Interest rate sensitivity analysis**

The sensitivity analysis below has been determined based on the exposure to interest rates for financial instruments at the end of the reporting period. For floating rate liabilities, the analysis is prepared assuming the amount of the liability outstanding at the end of the reporting period was outstanding for the whole year. When reporting internally to key management personnel on the risk in interest rates is used an increase or decrease of 50 points, which represents management's assessment of reasonably possible change in interest rates.

If interest rates had been 50 basis points higher / lower and all other variables were held constant, the Group's:

Profit for the year ended 31 December 2012 would decrease / increase \$ 3.667. This is mainly attributable to the Group's exposure to interest rates on its variable rate borrowings; and portfolio.

The Group's sensitivity to interest rates has decreased during the current year mainly due to the reduction in the variable rate debt instruments.

g. **Price risk management**

The Group is exposed to price risk on the purchase of raw materials needed for the manufacture of its products, because the price quotation of it is determined in U.S. dollars and whose price fluctuates constantly. The Company manages the risk of fluctuation in the price variation may affect their results through strategic purchasing of products in seasons in which prices fluctuate downwards.

- Sensitivity analysis of prices

The sensitivity analysis has been determined based on the exposure to price risks of the raw material at the end of the period being reported on.

The following paragraph details the Company's sensitivity to an increase and decrease of 5% in the value of raw material purchases during the year, whereas other variables remained unchanged. The 5% is the sensitivity rate used internally by the key management personnel and represents management's assessment of reasonably possible change in input prices

- If the price of the raw material had been 5% above / below the value at which it was purchased in 2012, profit for the period ended 31 December 2012 would have been affected to \$ 274.455, and stockholders' equity of the Company had been altered in the same proportion.

h. **Liquidity risk management**

Ultimate responsibility for liquidity risk management rests with the board of directors, which has established an appropriate liquidity risk management framework for the management of the Group's short-, medium- and long-term funding and liquidity management requirements. The Group manages liquidity risk by maintaining adequate reserves, banking facilities and reserve borrowing facilities, by continuously monitoring forecast and actual cash flows, and by matching the maturity profiles of financial assets and liabilities. Below sets out details of additional undrawn facilities that the Group has at its disposal to further reduce liquidity risk.

Senior management is established by appropriate policies to control liquidity through monitoring of working capital, which allows management to manage the funding requirements of the Company. An analysis weekly cash flow to manage liquidity risk to maintain adequate reserves, reserve funds and loan investment planning.

The Company has available credit lines amounting to \$2,394,161, which can be used in line with their cash flow needs.

The following table details the Group's remaining contractual maturity for its non-derivative financial liabilities with agreed repayment periods. The table has been drawn up based on the undiscounted cash flows of financial liabilities based on the earliest date on which the Group can be required to pay. The tables include both interest and principal cash flows.



	Weighted average effective interest rate	Less than 1 month	1-3-months	3 months to 1 year	1-5 years	Total
December 31, 2012						
Financial assets variable interest rate:						
Accounts receivable		\$ 680,878	\$ 4,796	\$ 22,783	\$ 27,864	\$ 736,321
Credit portfolio	9.58	33,323	107,710	703,645	37,773	882,451
Financial liabilities variable interest rate:						
Notes payable to financial institutions	5.55	(229,000)	(601,534)	(438,661)		(1,269,195)
Current portion of to long-term debt to financial institutions	7.89			(5,000)		(5,000)
Other notes payable	6.34		(105,341)			(105,341)
Long term debt to financial institutions	7.89				(55,000)	(55,000)
Financial liabilities fixed interest rate:						
Notes payable to financial institutions	6.38	(41,914)				(41,914)
Current portion of to long-term debt to financial institutions	9.42			(144,500)		(144,500)
		<u>\$ 443,287</u>	<u>\$ (594,369)</u>	<u>\$ 138,267</u>	<u>\$ 10,637</u>	<u>\$ (2,178)</u>

The amounts included above for variable interest rate instruments for both non-derivative financial assets and liabilities, is subject to change if changes in variable interest rates differ to those estimates of interest rates determined at the end of the period on the reporting.

The Group has access to credit lines as described later, of which \$878,522 were unused at the end of the reporting period (2011: \$908,000). The Group expects to meet its other obligations from operating cash flows and proceeds of maturing financial assets.

- Credit lines

	2012	2011
Secured bank loan facilities with various maturity dates through to 2012 and which may be extended by mutual agreement:		
- amount used	\$ 1,515,609	\$ 1,415,784
- amount unused	<u>878,552</u>	<u>908,000</u>
	<u>\$ 2,394,161</u>	<u>\$ 2,323,784</u>

i. **Credit risk management** –

Credit risk refers to the risk that counterparty will default on its contractual obligations resulting in financial loss to the Group. The Group has adopted a policy of only dealing with creditworthy counterparties and obtaining sufficient collateral, where appropriate, as a means of mitigating the risk of financial loss from defaults. The Group only make transactions with entities that are approved by its Risk and Credit Committee with base in financial information available and with its own commercial analysis to qualify its principal clients. This information is supplied by independent rating agencies where available and, if not available, the Group uses other public available financial information and its own trading records to rate its major customers. The Group's exposure and the credit ratings of its counterparties are continuously monitored and the aggregate value of transactions concluded is spread amongst approved counterparties. Credit exposure is controlled by counterparty limits that are reviewed and approved by the risk management committee annually. In the case of credit portfolio for \$100,000 or more, the Group only makes transactions with entities that are rated the equivalent of investment grade and above. In the case of loans to companies (including in credit portfolio), all of these credit must be authorized by the credit committee chaired by a member of the senior management.



Trade receivable consists of a large number of customers, spread across diverse geographical areas. Ongoing credit evaluation is performed on the financial condition of accounts receivable and, where appropriate, acquires an insurance policy as collateral or mortgage requests (credit portfolio).

The aging analysis of unimpaired balances shown in Note 6. The Company performs an ongoing assessment of the financial condition of accounts receivable, ensuring the recovery of loans by suspending the supply of raw materials and products in case of any default generated.

The Company has established a reserve for doubtful accounts, which is detailed in Note 6.

The Group defines counterparties having similar characteristics are considered related parties. The Group defines counterparties as having similar characteristics if they are related entities. Concentration of credit risk related to the Company's largest customer (credit portfolio) although exceed 40% of monetary assets at the end of the year, is considered that with the compliance of the requirements established for the granting of loans to this customers (rating risk equivalent to investment grade or higher) is reduced the credit risk. In connection with trade accounts receivable, its considered that although there concentration of credit risk, this is reduced and controlled by the kind of clients that originate. The concentration of credit risk with any other counterparty did not exceed 5% of monetary assets at any time during the year.

In addition, the Group is exposed to credit risk in relation to financial guarantees given to banks provided by the Group. The Group's maximum exposure in this respect is the maximum amount that the Group could have to pay if the guarantee is called on.

- Collateral held as security and other credit enhancements

The Group does not hold any collateral or other credit enhancements to cover its credit risk associated with financial assets, except that the credit risk associated with credit portfolio is mitigated because most are granted mortgage and co-signers.

18. Fair value of financial instruments

- ***Fair value of financial instruments carried at amortized cost***

The directors consider that the carrying amounts of financial assets and financial liabilities recognized at amortized cost in the financial statements approximate their fair value.

19. Stockholders' equity

a. The share capital at December 31, is as follows:

	2012		2011	
	Number of Shares	Par Value	Number of Shares	Par Value
Fixed capital:				
Series B	120,000,000	\$ 20,000	120,000,000	\$ 20,000
Variable capital:				
Series B	<u>193,170,478</u>	<u>33,351</u>	<u>194,153,014</u>	<u>34,229</u>
Total	<u>313,170,478</u>	<u>\$ 53,351</u>	<u>314,153,014</u>	<u>\$ 54,229</u>

Social capital consists of common nominative shares. The shares are freely subscribed. Variable capital is unlimited.

- b. At the Ordinary Shareholders' Meeting held on April 20, 2012, it was agreed to a declaration of dividends amounting to \$ 33,890 by issuing 1,882,783 shares in treasury.
- c. During fiscal 2012, the Company purchased 2,957,719 shares of its capital stock for \$ 53.885.
- d. During fiscal 2012, the Company placed among the investing public 92.400 own shares that had been purchased earlier (treasury shares) at \$ 1.617.

- e. At the Ordinary Shareholders' Meeting held on April 29, 2011, it was agreed to a declaration of dividends amounting to \$ 101,905 by issuing 7,788,655 shares in treasury.
- f. During fiscal 2011, the Company purchased 3,723,789 shares of its capital stock for \$ 56,989.
- g. The balance of the repurchased shares at December 31, 2012 and 2011 amounted to 2,271,418 and 3,473,789, respectively. The weighted average number of ordinary shares outstanding during 2012 and 2011 was 313,768,353 and 312,783,446, respectively.
- h. Retained earnings include the legal reserve. According to the General Law of Commercial Companies, the net income of the year be at least 5% to form the legal reserve until the amount equals 20% of capital stock at par value. The legal reserve may be capitalized but may not be distributed unless the entity is dissolved, and must be replenished if it is reduced for any reason. At December 31, 2012 and 2011, the legal reserve pesos, was \$10,670 and \$10,846, respectively.
- i. The Stockholders' equity, except restated paid-in capital and tax retained earnings, will cause the ISR at the rate in effect at the time of distribution. Any tax paid on such distribution may be credited against income tax for the year in which the tax is paid on dividends and the following two years, against the tax for the year and interim payments thereof.
- j. The fiscal balances of shareholders' equity at December 31, are:

	2012	2011	Transition date
Contributed capital account	\$ 238,245	\$ 177,694	\$ 164,239

20. Earnings per share

- a. The amounts used to determine earnings per share basic for the year ended December 31, 2012 is as follows:

Controlling interest	\$ 631,289
Weighted average number of shares	313,768,353
Earnings per share (in pesos) of majority stockholders	\$ 2.01

- b. The figures used in the determination of earnings per share basic for the year ended 31 December 2011, is as follow:

Controlling interest	\$ 460,981
Weighted average number of shares	312,783,446
Earnings per share (in pesos) of majority stockholders	\$ 1.48



21. Foreign currency balances and transactions

- a. As of December 31, the foreign currency monetary position is as follows:

	2012	2011
In thousands of U.S. dollars:		
Monetary assets	2,478	2,384
Monetary liabilities	<u>(18,314)</u>	<u>(80,924)</u>
Net monetary liability position	<u>(15,836)</u>	<u>(78,540)</u>
Equivalent in Mexican pesos	\$ (205,228)	\$ (1,097,989)
In thousands of Euros:		
Monetary assets		530
Monetary liabilities	<u>(35)</u>	<u>(249)</u>
Net monetary (liability) asset position	<u>(35)</u>	<u>281</u>
Equivalent in Mexican pesos	\$ (590)	\$ 5,069

- b. Transactions denominated in foreign currency were as follows:

	2012	2011
	(In thousands of U.S. dollars)	
Export sales	6,127	4,991
Import purchases	198,239	216,177

- c. Mexican peso exchange rates in effect at the dates of the consolidated balance sheets and at the date of issuance of these consolidated financial statements were as follows:

	December 31,		April 12,
	2012	2011	2013
U.S. dollar	\$ 12.98	\$ 13.98	\$ 12.06
Euro	17.08	18.04	15.83

22. Costs and expenses by nature

Cost of sales, other operating costs and selling, general and administrative presented in the statement of comprehensive income are as follows:

	2012	2011
<i>Cost of sales</i>		
Consumption Inventories	\$ 4,648,573	\$ 3,840,721
Administrative services	299,319	261,811
Maintenance services	46,984	37,544
Depreciation	56,860	48,931
Energy	76,382	71,220
Stationery and other	37,422	34,471
Freight	314,357	232,125
Other	<u>9,207</u>	<u>7,956</u>
Total	\$ 5,489,104	\$ 4,534,779

	2012	2011
Other operating costs and products – net		
Charges to suppliers	\$ (53,759)	\$ (80,338)
Sale of scrap	(70,654)	(98,252)
Gain on sale of property, plant and requirement	(34,064)	17,831
Others	<u>10,194</u>	<u>24,784</u>
Total	<u>\$ (148,283)</u>	<u>\$ (135,975)</u>

	2012	2011
Selling, general and administrative expenses		
Administrative services	\$ 887,535	\$ 814,425
Maintenance services	43,441	39,398
Management overhead	189,689	291,789
Freight	158,025	136,864
Commercial discounts	49,764	70,082
Depreciations and amortizations	113,046	87,422
Energy	105,192	92,873
Other	<u>23,756</u>	<u>29,198</u>
Total	<u>\$ 1,570,448</u>	<u>\$ 1,562,051</u>

23. Interest income and expense

- Interest income is primarily caused by corporate loans granted and which are recognized in the current loan portfolio and financial factoring activities undertaken.
- Interest expense is as follows:

	2012	2011
Interest on bank loans and notes payable	\$ 124,820	\$ 91,519
Less: amounts included in the cost of qualifying assets	<u>9,319</u>	<u>4,497</u>
	<u>\$ 115,501</u>	<u>\$ 87,022</u>

The weighted average capitalization rate on funds they borrow generally is 8.29% per annum (2011: 4.35% annually).

24. Operating lease arrangements

- Leasing agreements

Operating leases are related to lands and buildings held by the Entity as stores to sell their products in different cities. The terms of the leasing agreements are between 5 and 10 years, with an option to extend for an additional 10 years. All operating lease contracts contain escalation clauses in market rents if the tenant exercises his option to renew. The lessee has no option to purchase the property at the date of expiry of the lease period.

- Payments recognized as an expense

	2012	2011
Minimum lease payments	\$ 36,251	\$ 30,154
Contingent rent	<u>50</u>	<u>72</u>
	<u>\$ 36,301</u>	<u>\$ 30,226</u>



- Commitments for operating leases

	2012	2011
Over 1 to 5 years	\$ 6,307	\$ 5,572
More than 5 years	<u>29,944</u>	<u>24,581</u>
	<u>\$ 36,251</u>	<u>\$ 30,153</u>

25. Transactions and balances with related parties

Balances and transactions between the Company and its subsidiaries, which are related parties of the Company, have been eliminated on consolidation and are not disclosed in this note. Details of transactions between the Group and other related parties are disclosed below.

a. Commercial transactions

During the year, the entities of the Company carried out the following transactions with related parties that are not members of the Entity:

	2012	2011
Services paid to executives	\$ 76,792	\$ 37,636
Sales	1,406	1,954
Interest income	325	4,451
Paid of interest	3,342	173
Purchase of cattle	1,698	6,736

The following balances are outstanding at the end of the reporting period under review:

	2012	2011
Loan receivables originated by:		
Desarrollos Tebaín, S.A. de C.V.	<u>\$ 33,172</u>	<u>\$ -</u>
	<u>\$ 33,172</u>	<u>\$ -</u>

26. Contingencies

- At December 31, 2012, there were in process several labor lawsuits with the Ministry of Finance and Public Credit and the Mexican Institute of Social Security, in which the Company acts as defendant. The Company has not recorded a provision that in the opinion of management and its legal counsel, it has elements for favorable rulings.
- Tax authorities determined a difference in tax calculations, which in the opinion of the Company's management and its legal counsel, has elements is to show that the calculations were correct, so it is considered unfounded position authorities.
- The Company as well as its assets is subject, except as noted above, to any of a legal action other than routine and to its activity

27. Items not affecting cash flows

During the current year, the Group entered into the following non-cash investing and financing activities which are not reflected in the consolidated statements of cash follows:

- On April 20, 2012, the Company paid dividends for \$33,890, which were taken from the share repurchase fund.
- On April 29, 2011, the Company paid dividends for \$101,905, which were taken from the share repurchase fund

28. **Information by business segment**

a. **Adoption of IFRS 8 Operating segments**

The Group adopted IFRS 8, *Operating segments* with effect from January 1, 2011. IFRS 8 requires operating segments to be identified on the basis of internal reports about components of the entity, which are regularly reviewed by the officer making the operational decisions of the Group in order to allocate resources to the segments and evaluate its returns. In contrast, the previous standard (IAS 14 *Segment reporting*) required an entity to identify two sets of segments (business and geographical), using a risks and rewards approach, with the “information system for the administration” of the entity used only as starting point for identifying those segments. As a result, after adoption of the IFRS 8 changed identifying segments on which entity should be informed.

b. **Products and services from which reportable segments derive their revenues**

The operation of the Group is primarily through four divisions which are meat products, livestock, financial and real estate, which are each headed by a Director.

With respect to livestock and real state divisions, not shown sales, net income and assets and liabilities, separated by business segment, because these divisions are unimportant at the consolidated level (below 10%), in each of the year presented.

Information on reportable segments of the Group is presented below.

c. **Segment revenues and results**

		<u>Segment revenue</u>	
		2012	2011
Meat products	- Net sales	\$ 7,328,514	\$ 6,333,806
Financial	- Interest Income	<u>43,449</u>	<u>28,323</u>
		<u>\$ 7,371,963</u>	<u>6,362,129</u>
		<u>Segment profit</u>	
		2012	2011
Meat products		\$ 621,358	\$ 542,411
Financial		<u>9,900</u>	<u>5,315</u>
		<u>\$ 631,258</u>	<u>\$ 547,726</u>

The income reported in the paragraphs above represent revenues generated from external customers. There were no inter-segment sales in the year or in the previous one.

The accounting policies of the segments that are reported are the same as the entity's accounting policies described in Note 3. This represents the valuation officer informing the operating decision maker for the purposes of resource allocation and assessment of segment performance.

d. **Assets and liabilities by segment**

		2012	2011
Assets by segments			
Meat products	- Current assets	\$ 1,558,771	\$ 1,881,968
	- Long term assets	3,568,316	3,273,239
Financial	- Current assets	908,518	272,973
	- Long term assets	<u>1,103</u>	<u>731</u>
Consolidated total assets		<u>\$ 6,036,708</u>	<u>\$ 5,428,911</u>

2012 2011

Liabilities by segments

Meat products	- Current liabilities	\$ 1,109,696	\$ 1,533,782
	- Long term liabilities	77,539	287,672
Financial	- Current liabilities	951,938	279,296
	- Long term liabilities	<u>-</u>	<u>-</u>
Consolidated total liabilities		<u>\$ 2,139,173</u>	<u>\$ 2,100,750</u>

For the purposes of monitoring segment performance and allocating resources between segments:

- All assets are allocated to reportable segments. Goodwill is allocated to reportable segments. Assets used jointly by segments on what should be reported are distributed based on the revenues earned by individual reportable segments, and
- All liabilities are allocated to reportable segments. Liabilities for which reportable segments are jointly responsible, are distributed in proportion to segment assets.

e. **Geographical information**

The Group operates the division of meat in Mexico and the United States of America (“USA”), the USA operation is considered unimportant.

f. **Information about principal customers**

The main customers of the division of meat shops self – service and departments (see Note 6), with respect to the financial division, a public entity is the largest customer of the Group (see Note 7). No individual customers who have contributed 10% or more of the income of the Group for 2012 and 2011.

29. **Explanation of transition to IFRS**

The transition date for the Company to IFRS is January 1, 2011. In preparing the first interim consolidated financial statements of the Company under IFRS have been applied to the transition rules figures previously reported under MFRS. IFRS generally requires retrospective application of standards and interpretations applicable to the date of the first report. However, IFRS 1 allows certain exemptions from the application of certain rules to prior periods in order to assist organizations in the process of transition.

The Company applied the mandatory exceptions to retrospective application of IFRS, as follows:

1. **Calculation of estimates** – The estimates at the date of transition are consistent with estimates for the same date under Mexican Financial Reporting Standards (FRS), unless there is evidence of error in the estimates.
2. **Non-controlling interests** – Will apply prospectively certain recognition and presentation requirements related to non-controlling interests, after the transition date.

The Company also has applied the following exemptions from retrospective application of voluntary IFRS as required by IFRS 1:

1. **Optional exemptions for business combinations** – The Company applied the business combinations exemption. Therefore not been restated business combinations that occurred before the transition date.
2. **Optional exemptions from the applications of other IFRS:**
 - a. **Assumed cost** - The Group applied the deemed cost exemption. Therefore, we have chosen to use fair value at the date of transition as the deemed cost for certain assets of the item of property, plant and equipment.

Reconciliation between IFRS and FRS - The following reconciliations provide quantification of transition effects and the impact on stockholders' equity and comprehensive income for the period by the date indicated, are shown below:



c. Effects of adopting IFRS in the consolidated statement of cash flows

	2011 MFRS	Transition effect to IFRS	2011 IFRS
Cash flows from operating activities:			
Consolidated comprehensive income	\$ 537,787	\$ 9,939	\$ 547,726
Adjust for:			
Income tax recognized in profit	(282,084)		(282,084)
Depreciation and amortization	29.d.i 196,739	1,511	198,250
Loss and sales and lower property, plant and equipment and other assets	15,540		15,540
Interests in favor	(47,059)		(47,059)
Item related to financing activities:			
Interest expense	<u>87,022</u>		<u>87,022</u>
	507,945	11,450	519,395
Movements in working capital:			
Increase in accounts receivable	(41,364)		(41,364)
Decrease in current loan portfolio	55,577		55,577
Increase in inventories	(92,601)		(92,601)
Decrease in prepayments	463		463
Increase in accounts payable to suppliers	251,993		251,993
Accrued expenses and taxes	(50,523)		(50,523)
Increase in employee benefits	29.d.iv 90	1	91
Net cash generated by operating activities	<u>631,580</u>	<u>11,451</u>	<u>643,031</u>
Cash flows from investing activities:			
Acquisition of machinery and equipment	(482,708)		(482,708)
Sale of fixed assets	39,870		39,870
Other assets	29.d.ii (21,876)	(11,451)	(33,327)
Interest received	<u>47,059</u>		<u>47,059</u>
Net cash flows from investing activities	<u>(417,655)</u>	<u>(11,451)</u>	<u>(429,106)</u>
Cash flows from financing activities:			
Borrowings	772,665		772,665
Payment of loans	(339,868)		(339,868)
Notes payable	(11,526)		(11,526)
Interest paid	(87,022)		(87,022)
Purchase of own shares	(56,989)		(56,989)
Placement of shares			
Net cash flows from financing activities	<u>277,260</u>		<u>277,260</u>
Increase in cash and cash equivalents	491,185	-	491,185
Cash and cash equivalents at beginning of period	<u>104,815</u>	<u>-</u>	<u>104,815</u>
Cash and cash equivalents at end of period	<u>\$ 596,000</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ 596,000</u>

a. Reconciliation of equity

	At 31/12/2011 (End of the latest period presented under MFRS)	At 01/01/2011 (Transition date)
Total stockholders' equity under MFRS	\$ 3,258,533	\$ 2,825,932
Effects of inflation	29.d.ii (316,651)	(328,102)
Employee benefits	29.d.iv (5,990)	(5,989)
Valuation of property, plant and equipment and other assets	29.d.i 414,233	418,142
Effect of deferred taxes	29.d.iii <u>(21,964)</u>	<u>(25,676)</u>
Total adjustments to equity	<u>69,628</u>	<u>58,375</u>
Total stockholders' equity under IFRS	<u>\$ 3,328,161</u>	<u>\$ 2,884,307</u>

b. Reconciliation of comprehensive income

	Period ended 31/12/2011 (End of the latest period presented under MFRS)
Net income under MFRS	\$ 537,787
Valuation of property, plant and equipment and other assets	29.d.i 3,909
Effect of amortization of other assets	29.d.ii <u>6,030</u>
Total adjustments	<u>9,939</u>
Net income and comprehensive under IFRS	<u>\$ 547,726</u>



d. **Notes to the reconciliation**

The transition to IFRS resulted in the following changes in accounting policies:

i. *Valuation of property, plant and equipment*

According to IAS 16, *Property, Plant and Equipment* - The Company determined the significant components of property, plant and equipment, and accordingly readjusted their useful lives and the related accumulated depreciation effect from the transition date. Additionally the parts are usually recorded as inventory and recognized as an expense to the extent that they are used, but the older parts (parts reviews), eligible to be recognized as property, plant and equipment when an entity expects to use them during more than one year. Similarly, if these parts can only be used by a particular asset should be accounted for under IAS 16, including the recognition of depreciation expense. At the transition date, the Company identified the parts classified as critical and corresponding depreciation expense.

ii. According to IAS 29, *financial reporting in hyperinflationary economies* - Effects of inflation should be recognized only in a hyperinflationary economy, which is identified by various characteristics of the economic environment of a country. The more objective parameter to qualify as hyperinflationary economy when inflation is 3 years cumulative approaches or surpasses 100%. Since the Group is not in a hyperinflationary economic environment since 1998, the effects of inflation recognized under MFRS to 2007 were canceled, for periods not hyperinflationary. Except for machinery and equipment that was used by the exception.

iii. The Group adjusted its deferred tax under IAS 12, *Income Taxes*, using the book value of assets and liabilities recognized under IFRS.

iv. IAS 19, *Employee Benefits*, provides that termination benefits relate to an obligation arising from the termination of the employment relationship and not a service. So you can only register up to generate the payment obligation, or under the requirement of formal retirement plans. Also, the Group chose to recognize actuarial gains and losses amortized to the date of transition, according to the IFRS 1 exemption voluntary.

v. Reclassification of advances to suppliers for submission correctly under the caption other receivables in accordance with IAS 1 to the date of transition.

vi. Under IAS 19, PTU expense recognized relates only to that caused, because it requires, among other requirements, that the employee has rendered service to the Company, and that the present obligation, legal or constructive obligation to make such payment, is a result of past events. Therefore, the Group removed the balance deferred profit sharing from the transition date of the financial statements.

vii. The Company adopted the requirements of IAS 2, *Inventories*, valuing inventories at the lower of cost and net realizable value, the cost includes a systematic allocation of fixed production costs and variable Brogan in converting materials into finished goods. In accordance with NIF, production costs were not included in the cost of inventories.

30. New accounting principles

The Group has not applied the following new and revised IFRS that have been discussed but not yet implemented:

IFRS 9, *Financial Instruments*³

IFRS 10, *Consolidated Financial Statements*¹

IFRS 11, *Joint Arrangements*¹

IFRS 12, *Disclosure of Interests in Other Entities*¹

IFRS 13, *Fair Value Measurement*¹

Amendments to IFRS 7, *Disclosures – Offsetting Financial Assets and Liabilities*¹

Amendments to IFRS 9 e IFRS 7, *Effective date of IFRS 9 and Transition Disclosures*³

Amendments to IFRS 10, IFRS 11 and IFRS 12, *Consolidated Financial Statements, Joint Arrangements and Disclosure of Interests in Other Entities: Transition Guide*⁴

IAS 19 (revised 2011), *Employee Benefits*¹

IAS 27 (revised 2011), *Separate Financial Statements*¹

IAS 28 (revised 2011), *Investments in Associates and Joint Ventures*¹

Amendments to IAS 32, *Disclosures – Offsetting Financial Assets and Liabilities*²

Amendments to IFRS, *Annual Improvements IFRS 2009-2011 cycle, Except for Amendments to IAS 1*¹

IFRIC 20, *Stripping Costs in the Production Phase of a Surface Mine*

¹ Effective for annual periods beginning on or after January 1, 2013.

² Effective for annual periods beginning on or after January 1, 2014.

³ Effective for annual periods beginning on or after January 1, 2015.

At the date of issuance of these consolidated financial statements, the Company has not fully assessed the effects of adopting these new standards on its consolidated financial information, but considers that such effects not be material to the consolidated financial statements nor the consolidated statements of income.

31. Authorization to issue the financial statements

On April 12, 2013, the issuance of the consolidated financial statements was authorized by C. P. Luis Eduardo Ramírez Herrera, Finance and Administration Director; consequently, they do not reflect events occurred after that date. These consolidated financial statements are subject to the approval of the Company's general ordinary stockholders' meeting, where they may be modified, based on provisions set forth in the Mexican General Corporate Law.





Información sobre la Acción

La Asamblea General Ordinaria de Accionistas de Grupo Bafar, S.A.B. de C.V. se llevó a cabo el 19 de abril de 2013 en las instalaciones de Grupo Bafar, ubicado en el Km. 7.5 de la carretera a Cuauhtémoc, de la ciudad de Chihuahua, Chih. México a las 12:00 hrs.

Las acciones representativas del capital social de Grupo Bafar, S.A.B. de C.V. cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) con la clave de pizarra "Bafar".

Grupo Bafar's General Ordinary Shareholders be held on April 19, 2013 in the premises of Grupo Bafar, located at Km 7.5 of the highway to Cuauhtemoc, Chihuahua City, Chih. Mexico at 12:00 hrs.

The shares representing the capital stock of Grupo Bafar, S.A.B. de C.V. listed on the Mexican Stock Exchange (BMV) with the ticker symbol "Bafar".

Acciones en circulación (Serie "B")/Outstanding share("B" Series):
310 millones/310 millions

Información por acción 2012/Share information 2012

Utilidad básica por acción ordinaria (UPA)	2.02	Basic earnings per ordinary share (EPS)
Valor en libros	12.21	Book value
Precio al cierre	18.80	Price at end of period
Precio/ Valor en libros	1.54	Price / book value
Precio/ UPA	9.33	Price / EPS

GRUPO BAFAR, S.A.B. de C.V.
Km. 7.5 Carretera a Cuauhtémoc
Col. Las Ánimas
Chihuahua, Chih.
C.P. 31450
www.grupobafar.com.mx

Auditor Independiente/Independent Auditors:
Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C.,
miembro de Deloitte Touche Tohmatsu/member of Deloitte Touche Tohmatsu.

Relación con Inversionistas/ Investors Relations:
Luis Eduardo Ramírez Herrera
Director de Finanzas/ Chief Financial Officer
Tel. directo 52 (614) 439.0102
Tel. 52 (614) 439.0100 ext. 7175
Fax. 52 (614) 439.0100 ext. 7204
leramirez@bafar.com.mx

Luis Carlos Piñon Reza
Contraloría Corporativa/ Corporate Controller
Tel. 52 (614) 439.0100 ext. 7338
Fax. 52 (614) 439.0100 ext. 7204
lpinon@bafar.com.mx

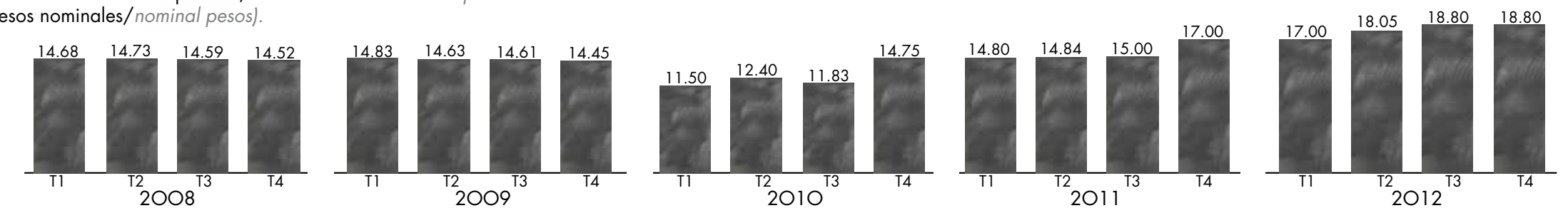
SÍMBOLO EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES: BAFAR
Fecha de Inscripción: Septiembre de 1996



MEXICAN STOCK EXCHANGE SYMBOL: BAFAR
Dated List: 1996

BAFAR

Precio al final de cada periodo/Price at the close of each period.
(pesos nominales/nominal pesos).





GRUPO BAFAR®

Km 7.5 carretera a Cuauhtémoc, Col. Las Ánimas, C.P. 31450. Chihuahua, Chih., tel. 01 52 (614) 439.0100.