



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

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

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

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

Reporte Anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y otros participantes del mercado, correspondiente al ejercicio fiscal terminado el 31 de diciembre de 2010

De conformidad con dichas Disposiciones de Carácter General, el presente reporte anual es la versión en español del reporte anual presentado por FOMENTO ECONÓMICO MEXICANO, S.A.B. de C.V. ante la Comisión de Valores (*Securities and Exchange Commission*) de los Estados Unidos de América en la Forma 20-F (la “Forma 20-F”).

El capital social suscrito y pagado al 31 de diciembre de 2010 se encuentra distribuido en:

2,161,177,770 Unidades BD, cada una compuesta por una (1) Acción Serie B, dos (2) Acciones Serie D-B y dos (2) Acciones Serie D-L, sin expresión de valor nominal (Unidades BD). Las 2,161,177,770 Unidades BD representan un total de 4,322,355,540 Acciones Serie DB, 4,322,355,540 Acciones Serie DL, y 2,161,177,770 Acciones Serie B.

1,417,048,500 Unidades B, cada una compuesta por cinco (5) Acciones Serie B, sin expresión de valor nominal. Las 1,417,048,500 Unidades B representan un total de 7,085,242,500 Acciones Serie B.

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

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

La Compañía tiene autorizado un Programa de Certificados Bursátiles hasta por un monto de Ps. 20,000,000,000 (veinte mil millones de pesos 00/100 M.N.) bajo Autorización Comisión Nacional Bancaria y de Valores No. 153/1654782/2007 del 4 de diciembre de 2007. Dicho programa fue actualizado con la Autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores No. 153/78953/2009 del 31 de Agosto de 2009. Bajo este Programa se han realizado tres emisiones: (i) Ps. 3,500,000,000 (tres mil quinientos millones de pesos 00/100 M.N.), bajo clave de pizarra “FEMSA 07”; (ii) UDIs. 637,587,000 (seiscientos treinta y siete millones quinientos ochenta y siete mil), bajo clave de pizarra “FEMSA 07U” y (iii) Ps. 1,500,000,000 (un mil quinientos millones de pesos 00/100 M.N.), bajo clave de pizarra “FEMSA 08”, esta última emisión fue pagada el 23 de mayo de 2011.

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

El presente Reporte Anual es una traducción del Informe Anual que bajo la Forma 20-F la Compañía presenta ante las autoridades de valores de los Estados Unidos, y el orden del reporte no corresponde con el orden señalado por las Disposiciones de Carácter General Aplicables a los Emisores de Valores y a Otros Participantes del Mercado de Valores (las “Disposiciones Generales para Emisoras” o “Circular Única”). En consecuencia, y de acuerdo con el instructivo de preparación del reporte anual contenido en la Circular Única, a continuación se señala una tabla que indica los capítulos en donde se incorporan los requisitos señalados en la Circular Única

Índice del Reporte conforme a Circular Única Correlación con este Reporte

1) INFORMACIÓN GENERAL

- | | |
|--|---|
| a) Glosario de Términos y Definiciones | <u>Introducción</u> . Glosario de Referencias |
| b) Resumen Ejecutivo | <u>Punto 3. Información Clave</u> . Información Financiera Consolidada Seleccionada |
| c) Factores de Riesgo | <u>Punto 3. Información Clave</u> . Factores de Riesgo
<u>Punto 11. Divulgaciones Cuantitativas y Cualitativas sobre el Riesgo del Mercado</u>
<u>Addendum A</u> . Factores de Riesgo |
| d) Otros Valores | <u>Addendum A</u> . Otros Valores Inscritos en el Riesgo Nacional de Valores |
| e) Cambios Significativos a los Derechos de Valores Inscritos en el Registro | <u>Punto 4. Información de la Compañía</u> . Antecedentes
<u>Punto 9. La oferta y el listado</u> . Descripción de Valores |
| f) Destino de los fondos | No Aplica |
| g) Documentos de Carácter Público | <u>Addendum A</u> . Documentos de Carácter Público |

2) LA EMISORA

- | | |
|---|--|
| a) Historia y desarrollo de la emisora | <u>Punto 4. Información de la Compañía</u> . Resumen - Antecedentes - Estrategia de Negocios - Inversiones y Desinversiones en Activo Fijo
<u>Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas</u> . Eventos Recientes |
| b) Descripción del negocio | |
| i) Actividad principal | <u>Punto 4. Información de la Compañía</u> . Estrategia de Negocios -Coca-Cola FEMSA - FEMSA Comercio – FEMSA Cerveza y el Método de Participación en la Inversión en Heineken – Otros Negocios |
| ii) Canales de distribución | <u>Punto 4. Información de la Compañía</u> . Estrategia de Negocios - Coca-Cola FEMSA - FEMSA Comercio |
| iii) Patentes, licencias, marcas y otros contratos | <u>Punto 4. Información de la Compañía</u> . Antecedentes – Coca-Cola FEMSA
<u>Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas</u> . Eventos Recientes
<u>Punto 10. Información Adicional</u> . Principales Contratos
<u>Addendum A</u> . Patentes, licencias, marcas y otros contratos |
| iv) Principales clientes | <u>Punto 4. Información de la Compañía</u> . Coca-Cola FEMSA - FEMSA Comercio |
| v) Legislación aplicable y situación tributaria | <u>Punto 4. Información de la Compañía</u> . Asuntos Regulatorios
<u>Punto 10. Información Adicional</u> . Tratamiento Fiscal |
| vi) Recursos humanos | <u>Punto 6. Consejeros, Ejecutivos y Empleados</u> . Empleados |
| vii) Desempeño ambiental | <u>Punto 4. Información de la Compañía</u> . Asuntos Regulatorios |
| viii) Información del mercado | <u>Punto 4. Información de la Compañía</u> . Coca-Cola FEMSA - FEMSA Comercio |
| ix) Estructura corporativa | <u>Punto 4. Información de la Compañía</u> . Estructura Corporativa - Principales Subsidiarias |
| x) Descripción de los principales activos | <u>Punto 4. Información de la Compañía</u> . Descripción de Propiedad, Planta y Equipo |
| xi) Procesos judiciales, administrativos y arbitrales | <u>Punto 8. Información Financiera</u> . Procedimientos Legales |

xii) Acciones representativas del capital

Punto 9. La oferta y el listado. Descripción de Valores
Addendum A. Acciones Representativas del Capital Social

xiii) Dividendo

Punto 3. Información Clave. Dividendos

3) INFORMACION FINANCIERA

a) Información financiera seleccionada

Punto 3. Información Clave. Información Financiera Consolidada Seleccionada

Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas. Perspectiva General de Acontecimientos, Tendencias e Incertidumbres

Punto 8. Información Financiera. Información Financiera Consolidada

b) Información financiera por línea de negocio, zona geográfica y ventas de exportación

Punto 4. Información de la Compañía. Estrategia de Negocios - Coca-Cola FEMSA - FEMSA Comercio

Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas. Resultados de Operación

c) Informe de créditos relevantes

Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas. Liquidez y Recursos de Capital - Obligaciones Contractuales - Resumen Deuda

Punto 11. Divulgaciones Cuantitativas y Cualitativas sobre el Riesgo del Mercado. Riesgos por Tasas de Interés

d) Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operación y situación financiera de la emisora

i) Resultados de la operación

Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas. Resultados de Operación

Punto 11. Divulgaciones Cuantitativas y Cualitativas sobre el Riesgo del Mercado. Riesgos por Tipo de Cambio

ii) Situación financiera, liquidez y recursos de capital

Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas. Liquidez y Recursos de Capital - Obligaciones Contractuales - Resumen Deuda - Contingencias

iii) Control interno

Punto 15. Controles y Procedimientos.

e) Estimaciones, provisiones o reservas contables críticas

Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas. Estimaciones y Políticas Contables Críticas

4) ADMINISTRACION

a) Auditores externos

Punto 16c. Principales Honorarios y Servicios de Auditores

b) Operaciones con personas relacionadas y conflictos de interés

Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas. Operaciones con Partes Relacionadas

c) Administradores y accionistas

Punto 6. Consejeros, Ejecutivos y Empleados.

Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas. Principales Accionistas-Operaciones con Partes Relacionadas

d) Estatutos sociales y otros convenios

Punto 6. Consejeros, Ejecutivos y Empleados. Remuneración de los Consejeros y Ejecutivos

Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas. Fideicomiso de Voto

Punto 9. La Oferta y el Listado. Descripción de Valores.

Punto 10. Información Adicional. Contratos Principales - Estatutos

5) MERCADO DE CAPITALES

a) Estructura accionaria

Punto 9. La Oferta y Listado. Descripción de Valores

b) Comportamiento de la acción en el mercado de valores

Punto 9. La Oferta y Listado. Mercados de Cotización - Operaciones en la Bolsa Mexicana de Valores - Precios Históricos

c) Formador de Mercado

No Aplica

6) PERSONAS RESPONSABLES

Personas Responsables

7) ANEXOS

Punto 19. Anexos

**TRADUCCIÓN NO OFICIAL AL ESPAÑOL DEL INFORME ANUAL PRESENTADO ANTE
LA COMISIÓN DE VALORES DE LOS ESTADOS UNIDOS***

COMISIÓN NACIONAL DE VALORES
DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA
Washington, D.C. 20549

FORMA 20-F

**REPORTE ANUAL DE DE CONFORMIDAD A LA SECCIÓN 13
DE LA LEY DE INTERCAMBIO DE VALORES DE 1934**
Para el ejercicio fiscal concluido el 31 de diciembre de 2010
Número de expediente de la Comisión 333-08752

Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V.

(Nombre exacto del registrante como se especifica en su acta constitutiva)

Estados Unidos Mexicanos
(Jurisdicción de constitución de la organización)

General Anaya No. 601 Pte.
Colonia Bella Vista
Monterrey, NL 64410 México
(Domicilio de sus principales oficinas ejecutivas)

Juan F. Fonseca
General Anaya No. 601 Pte.
Colonia Bella Vista
Monterrey, NL 64410 México
(52-818) 328-6167
investor@femsa.com.mx

Valores registrados o que están por registrarse de acuerdo a la Sección 12(b) de la Ley:

<u>Título de cada clase</u>	<u>Nombre de cada Mercado de Valores en que se está registrado</u>
Acciones Depositarias Americanas, cada una representa 10 unidades BD, y cada Unidad BD consistiendo en una acción serie B, dos acciones serie D-B y dos acciones serie D-L, sin valor nominal.	New York Stock Exchange

Valores registrados o que están por registrarse de acuerdo a la Sección 12 (g) de la Ley:

Ninguno

Valores por los cuales existe una obligación de reportar de acuerdo con la Sección 15(d) de la Ley:

Ninguno

Indique el número de acciones en circulación de cada clase del capital de la emisora al cierre del periodo cubierto por el reporte anual:

2,161,177,770	Unidades BD, cada una consiste en una acción Serie B, dos acciones Serie D-B y dos acciones Serie D-L, sin expresión de valor nominal. Las Unidades BD representan un total de 2,161,177,770 Acciones Serie B, 4,322,355,540 Acciones Serie D-B y 4,322,355,540 Acciones Serie D-L.
1,417,048,500	Unidades B, cada una consiste en 5 acciones Serie B sin expresión de valor nominal. Las Unidades B representa un total 7,085,242,500 Acciones Series B.

Indique con una marca si el registrante es una emisora reconocida, según se define en la Regla 405 de la Ley de Valores

Si No

Si este reporte es un reporte anual o de transición, indique con una marca si el registrante no está obligado a presentar reportes de acuerdo a la Sección 13 o 15(d) de la Ley de Intercambio de Valores

Si No

Indicar con una marca si el registrante ha presentado electrónicamente y publicado en su sitio de Internet corporativo, en su caso, cada Archivo Interactivo requerido a ser presentado y publicado de conformidad con la Regla 405 de la Regulación S-T (§232.405 de este capítulo) durante los 12 meses precedentes (o por dicho periodo más corto que la emisora haya sido requerida a presentar y publicar dichos archivos). N/D

Si No

Indicar con una marca si el registrante: (1) ha presentado todo los reportes necesarios para archivar en la Sección 13 o 15(d) de la Ley de Intercambio de Valores de 1934 durante los 12 meses anteriores (o durante el periodo inferior en el que se haya pedido al registrante presentar tales reportes) y (2) ha estado sujeto a dichos requisitos de presentación durante los 90 días anteriores,

Si No

Indique con una marca si el registrante es un "large accelerated filer", un "accelerated filer" o un "non-accelerated filer". Véase definición de "accelerated filer" y "large accelerated filer" en la Regla 12b-2 de la Ley de Intercambio de Valores (Seleccione una):

Large Accelerated filer Accelerated filer Non-accelerated filer

Indique con una marca qué base contable del registrante fue utilizada para preparar los estados financieros incluidos en este expediente:

U.S. GAAP IFRS Otra

Si la repuesta de la pregunta anterior es "Otra", marcar qué partida de los estados financieros ha decidido seguir el registrante.

Partida 17 Partida 18

Si este es un reporte anual, marcar si el registrante es una compañía "shell" (según se define en la regla 12b-2 de la Ley de Valores).

Si No

* La presente traducción no oficial no contiene ciertas secciones por no ser requeridas por las Disposiciones Generales para Emisoras, mismas que están identificadas en el texto del presente documento.

TABLA DE CONTENIDO

	Página
INTRODUCCIÓN	1
Glosario de Referencias	1
Conversiones de Moneda y Estimaciones.....	1
Declaraciones sobre Acontecimientos Futuros	1
PUNTOS 1–2. NO APLICABLE	2
PUNTO 3. INFORMACIÓN CLAVE	2
Información Financiera Consolidada Seleccionada	2
Dividendos	5
Información sobre Tipo de Cambio	6
Factores de Riesgo	8
PUNTO 4. INFORMACIÓN DE LA COMPAÑÍA	17
La Compañía.....	17
Resumen	17
Antecedentes	18
Estructura Corporativa	22
Principales Subsidiarias	23
Estrategia de Negocios.....	23
Coca-Cola FEMSA	24
FEMSA Comercio	40
FEMSA Cerveza y el método de participación en la inversión en Heineken.....	43
Otros Negocios	44
Descripción de Propiedad, Planta y Equipo.....	45
Seguros	45
Inversiones y Desinversiones en Activo Fijo.....	46
Asuntos Regulatorios.....	46
PUNTO 4A. COMENTARIOS DE LA COMISIÓN DE MERCADO DE VALORES DE ESTADOS UNIDOS NO RESUELTOS.....	51
PUNTO 5. RESULTADOS OPERATIVOS Y FINANCIEROS Y PERSPECTIVAS.....	51
Perspectiva General de Acontecimientos, Tendencias e Incertidumbres	52
Eventos Recientes	52
Apalancamiento Operativo	53
Estimaciones y Políticas Contables Críticas	54
Nuevos Pronunciamientos Contables.....	56
Resultados de Operación.....	59
Liquidez y Recursos de Capital	67
Conciliación U.S. GAAP	74
PUNTO 6. CONSEJEROS, EJECUTIVOS Y EMPLEADOS.....	74
Consejeros.....	74
Ejecutivos	80
Remuneración de los Consejeros y Ejecutivos	82
Plan de Incentivos de Acciones en base a VEA.....	83
Pólizas de Seguro.....	83
Acciones Propiedad de la Administración	83
Prácticas del Consejo de Administración.....	84
Empleados.....	85
PUNTO 7. PRINCIPALES ACCIONISTAS Y OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS	86
Principales Accionistas	86

	Operaciones con Partes Relacionadas.....	87
	Fideicomiso de Voto.....	87
	Interés de Miembros de la Administración en Ciertas Transacciones	87
	Operaciones Comerciales entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company	88
PUNTO 8.	INFORMACIÓN FINANCIERA	89
	Información Financiera Consolidada.....	89
	Política de Dividendos	89
	Procedimientos Legales	90
	Cambios Significativos	91
PUNTO 9.	LA OFERTA Y LISTADO.....	92
	Descripción de Valores.....	92
	Mercados de Cotización.....	93
	Operaciones en la Bolsa Mexicana de Valores.....	93
	Precios Históricos	93
PUNTO 10.	INFORMACIÓN ADICIONAL	96
	Estatutos.....	96
	Tratamiento Fiscal	103
	Contratos Principales	105
	Documentos Disponibles al Público	111
PUNTO 11.	DIVULGACIONES CUANTITATIVAS Y CUALITATIVAS SOBRE EL RIESGO DEL MERCADO	111
	Riesgos Derivados por Tasas de Interés	111
	Riesgos Derivados por Tipo de Cambio	114
	Riesgos Derivados del Capital.....	116
	Riesgos Derivados por el Precio de las Materias Primas	116
PUNTO 12.	DESCRIPCIÓN DE VALORES DIFERENTES A VALORES REPRESENTATIVOS DE CAPITAL.....	116
PUNTO 12A.	TÍTULOS DE DEUDA	116
PUNTO 12B.	GARANTÍAS Y DERECHOS	116
PUNTO 12C.	OTROS VALORES	116
PUNTO 12D.	ACCIONES DEPOSITARIAS AMERICANAS	116
PUNTOS 13-14.	NO APLICABLE	117
PUNTO 15.	CONTROLES Y PROCEDIMIENTOS.....	117
PUNTO 16A.	EXPERTO FINANCIERO DEL COMITÉ DE AUDITORÍA	118
PUNTO 16B.	CÓDIGO DE ÉTICA.....	118
PUNTO 16C.	PRINCIPALES HONORARIOS Y SERVICIOS DE AUDITORES	118
PUNTO 16D.	NO APLICABLE	119
PUNTO 16E.	COMPRAS DE INSTRUMENTOS DE CAPITAL POR EL EMISOR Y COMPRADORES AFILIADOS	119
PUNTO 16F.	NO APLICABLE	120
PUNTO 16G.	GOBIERNO CORPORATIVO	120
PUNTO 17.	NO APLICABLE	121
PUNTO 18.	ESTADOS FINANCIEROS.....	121
PUNTO 19.	ANEXOS.....	121

INTRODUCCIÓN

Este informe anual contiene información significativamente consistente con la información presentada en los estados financieros auditados y es libre de aseveraciones erróneas de hecho significativas que no sean inconsistencias materiales con la información en los estados financieros auditados.

Glosario de Referencias

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

El término “S.A.B.” significa sociedad anónima bursátil, el cual se utiliza para referirse a una compañía listada públicamente, según las disposiciones de la Ley del Mercado de Valores en México y a la cual nos referimos como Ley del Mercado de Valores.

Los términos “U.S. dólar”, “U.S.\$”, “dólares” o “\$” se refieren a la moneda de curso legal de los Estados Unidos de América. Los términos “pesos mexicanos”, “pesos” o “Ps.” se refieren a la moneda de curso legal de los Estados Unidos Mexicanos.

Conversiones de Moneda y Estimaciones

Este informe anual contiene conversiones de ciertas cantidades de pesos mexicanos a dólares americanos a tasas especificadas solamente para conveniencia del lector. Estas conversiones no deben interpretarse como declaraciones en cuanto a que los montos en pesos mexicanos realmente representan los montos en dólares o a que se podrían convertir a dólares a la tasa indicada. A menos que se indique lo contrario, tales cantidades de dólares han sido convertidas de pesos mexicanos a un tipo de cambio de Ps. 12.3825 por \$1 dólar, tipo de cambio a la compra al mediodía del 31 de diciembre de 2010 publicado por el Banco de la Reserva Federal de Nueva York. Al 31 de mayo de 2011, el tipo de cambio fue de Ps. 11.5790 por \$1 dólar. Véase “Punto 3. Información Clave—Información sobre Tipo de Cambio” para información sobre tipo de cambio desde el 1° de enero de 2006.

En la medida que se contengan estimaciones basadas en datos internos, creemos que éstas son confiables. Los montos mostrados en este informe han sido redondeados, y por lo tanto, los totales pueden no ser equivalentes a la suma de los números presentados.

La información de crecimiento per cápita y los datos de población, fueron calculados en base a estadísticas preparadas por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México (“INEGI”), el Banco de la Reserva Federal de Nueva York (*Federal Reserve Bank*), el Consejo de la Reserva Federal de los Estados Unidos de América (*U.S. Federal Reserve Board*), el Banco de México, entidades locales en cada país y sobre estimaciones nuestras.

Declaraciones sobre Acontecimientos Futuros

Este informe anual contiene palabras tales como “creer”, “esperar” y “anticipar” y expresiones similares que identifican expectativas. El uso de estos términos refleja nuestras opiniones acerca de acontecimientos futuros y desempeño financiero. Los resultados reales pueden diferir materialmente de aquellas expectativas para el futuro como resultado de diversos factores que pueden estar fuera de nuestro control, incluidos pero no limitados a los efectos por cambios en nuestra relación con y entre nuestras compañías afiliadas, movimientos en precios de materias primas, competencia, cambios significativos en las condiciones económicas o políticas en México, o en otros países, o modificaciones del entorno regulatorio. En consecuencia, recomendamos a los lectores que no depositen una confianza indebida en estas expectativas. En todo caso, estas expectativas se refieren únicamente al momento en que fueron emitidas, y no asumimos obligación alguna de actualizar o revisar cualquiera de ellas, ya sea como resultado de nueva información, acontecimientos futuros u otra causa.

PUNTOS 1–2. NO APLICABLE

PUNTO 3. INFORMACIÓN CLAVE

Información Financiera Consolidada Seleccionada

Este informe anual incluye en el “Punto 18”, nuestro estado de situación financiera consolidado auditado al 31 de diciembre de 2010 y 2009, los estados consolidados de resultados, flujos de efectivo y variaciones en las cuentas de capital contable por los años terminados el 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008. Nuestros estados financieros consolidados auditados fueron preparados de acuerdo con las Normas de Información Financiera aplicables en México (“NIF mexicanas”), las cuales difieren en algunos aspectos significativos de los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos de América, o PCGA Americanos (“U.S. GAAP”).

En las Notas 27 y 28⁽¹⁾ a nuestros estados financieros consolidados auditados se incluye una descripción de las principales diferencias entre las NIF mexicanas y los U.S. GAAP que afectan a la Compañía, una conciliación a U.S. GAAP de la utilidad neta, utilidad integral y del capital contable, así como un estado de situación financiera, un estado de resultados y de la utilidad integral y un flujo de efectivo presentados bajo U.S. GAAP, por los mismos periodos que se presentan bajo NIF mexicanas, así como también para el estado consolidado de cambios en el capital contable por los años terminados el 31 de diciembre de 2010 y 2009. En la conciliación de U.S. GAAP, presentamos a nuestra subsidiaria Coca-Cola FEMSA, a quien consolidamos bajo NIF mexicanas, y bajo U.S. GAAP se presenta bajo el método de participación, esto debido a los derechos de participación sustantivos que tiene The Coca-Cola Company como accionista minoritario en Coca-Cola FEMSA por los años terminados al 31 de diciembre de 2009 y 2008.

El 1 de febrero de 2010, FEMSA y The Coca-Cola Company, firmaron una modificación al convenio de accionistas. Como resultado de esta modificación FEMSA empezó a consolidar Coca-Cola FEMSA bajo U.S. GAAP a partir de esta fecha. Véase Nota 27A a nuestros estados financieros consolidados auditados.

A partir del 1 de enero de 2008, de acuerdo a cambios en la NIF B-10 bajo las NIF mexicanas, discontinuamos el uso de contabilidad inflacionaria para nuestras subsidiarias que operan en países “no inflacionarios” en donde la inflación acumulada de los últimos tres años fue menor a 26%. Nuestras subsidiarias en México, Guatemala, Panamá, Colombia y Brasil operan en entornos económicos no inflacionarios, por lo tanto, los resultados de 2010, 2009 y 2008 reflejan los efectos de inflación únicamente durante 2007. Nuestras subsidiarias en Nicaragua, Costa Rica, Venezuela y Argentina operan en entornos económicos, donde la inflación acumulada durante este mismo periodo de tres años fue igual o mayor a 26%, y por consiguiente continuamos utilizando contabilidad inflacionaria durante 2010, 2009 y 2008. Para efectos comparativos, los números previos al 2008 se reexpresaron en pesos mexicanos con poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007 tomando en cuenta la inflación local para cada país y referenciados al índice de precios al consumidor. Las monedas locales se convirtieron a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio oficial publicado por el banco central local de cada país. Nuestra subsidiaria en la Eurozona operó en un entorno económico no inflacionario durante el 2010. Véase Nota 5 a nuestros estados financieros consolidados auditados.

Como consecuencia de la supresión de la contabilidad inflacionaria de las filiales que operan en un entorno económico no inflacionarios, los estados financieros ya no son considerados para ser presentados en una moneda que integralmente incluya los efectos de los cambios en el nivel de precios; por lo tanto, los efectos inflacionarios de los entornos económicos inflacionarios que se plantean en 2008, 2009 y 2010 tuvieron una diferencia para ser reconciliados para fines del U.S. GAAP a excepción de Venezuela, que es considerado un entorno económico hiper-inflacionario a partir de Enero 2010 y no han sido revertidos en la conciliación a U.S. GAAP. Véanse Notas 27 y 28 a nuestros estados financieros consolidados auditados.

El 30 de abril de 2010, FEMSA anunció el cierre de la transacción por la cual FEMSA acordó intercambiar el 100% de sus operaciones de cerveza por una participación económica del 20% en Heineken Holding N.V y Heineken N.V. a las cuales, incluyendo sus respectivas subsidiarias, nos referimos como Grupo Heineken. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—FEMSA Cerveza y el método de participación en el Grupo Heineken”. De conformidad con las NIF mexicanas, hemos reclasificado nuestros estados de situación financiera auditados al 31 de diciembre de 2010 y 2009, los estados consolidados de resultados relacionados y las variaciones en las cuentas de capital contable por los años terminados el 31 de diciembre de 2010, 2009, y 2008 para así reflejar a FEMSA Cerveza (actualmente Cuauhtémoc Moctezuma Holding S.A. de C.V., a la cual nos referimos como FEMSA Cerveza o Cuauhtémoc Moctezuma) como una operación

⁽¹⁾Las Notas 27 y 28 aquí referidas, relativas a U.S. GAAP, no están contenidas en los estados financieros de este reporte anual debido a que no son requeridas por las Disposiciones Generales para Emisoras

discontinuada. Sin embargo, bajo U.S. GAAP, FEMSA Cerveza no se presenta como una operación discontinuada. Véase “Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas—Conciliación U.S. GAAP” y Notas 27 y 28 a nuestros estados financieros consolidados auditados.

La siguiente tabla muestra cierta información financiera seleccionada de nuestra compañía. Esta información debe leerse en conjunto con, y está referenciada en su totalidad a los estados financieros consolidados auditados, incluyendo las notas a los mismos. Véase “Punto 18. Estados Financieros”. La información financiera seleccionada se presenta sobre una base consolidada y no necesariamente indica nuestra posición financiera o el resultado de nuestras operaciones en, o para una fecha o periodos futuros. Bajo NIF mexicanas, las cifras de FEMSA Cerveza por los años anteriores al 2010 han sido reclasificadas y presentadas como operaciones discontinuadas para efectos comparativos con el 2010. Véase Nota 2 a nuestros estados financieros consolidados auditados. Bajo U.S. GAAP, los números de FEMSA Cerveza se presentan como una operación continua.

**Información Financiera Consolidada Seleccionada
por los años terminados el 31 de diciembre del:**

	2010 ⁽²⁾	2010	2009	2008	2007	2006
(en millones de dólares y millones de pesos mexicanos excepto los porcentajes, los datos por acción y el número promedio ponderado de acciones en circulación)						
Datos del Estado de Resultados:						
NIF Mexicanas⁽¹⁾:						
Ingresos totales	\$ 13,705	Ps. 169,702	Ps. 160,251	Ps. 133,808	Ps. 114,459	Ps. 102,870
Utilidad de operación ⁽³⁾	1,819	22,529	21,130	17,349	14,300	12,431
Impuestos a la utilidad ⁽⁴⁾	457	5,671	4,959	3,108	3,931	3,091
Utilidad neta consolidada previa a operaciones discontinuadas	1,451	17,961	11,799	7,630	8,438	6,685
Utilidad del intercambio de acciones con Heineken, libre de impuestos.....	2,150	26,623	—	—	—	—
Utilidad neta de operaciones discontinuadas	57	706	3,283	1,648	3,498	3,175
Utilidad neta consolidada	3,658	45,290	15,082	9,278	11,936	9,860
Utilidad neta de participación mayoritaria	3,251	40,251	9,908	6,708	8,511	7,127
Utilidad neta de participación minoritaria	407	5,039	5,174	2,570	3,425	2,733
Utilidad neta de participación mayoritaria previa a operaciones discontinuadas ⁽⁵⁾ :						
Serie B	0.05	0.64	0.33	0.25	0.25	0.20
Serie D	0.07	0.81	0.42	0.32	0.32	0.24
Utilidad neta de participación mayoritaria de operaciones discontinuadas ⁽⁵⁾ :						
Serie B	0.11	1.37	0.16	0.08	0.17	0.16
Serie D	0.14	1.70	0.20	0.10	0.21	0.20
Utilidad neta de participación mayoritaria por acción ⁽⁵⁾ :						
Serie B	0.16	2.01	0.49	0.33	0.42	0.36
Serie D	0.20	2.51	0.62	0.42	0.53	0.44
Número promedio ponderado de acciones en circulación (millones):						
Serie B	9,246.4	9,246.4	9,246.4	9,246.4	9,246.4	9,246.4
Serie D	8,644.7	8,644.7	8,644.7	8,644.7	8,644.7	8,644.7
Distribución de utilidades por acción:						
Serie B	46.11%	46.11%	46.11%	46.11%	46.11%	46.11%
Serie D	53.89%	53.89%	53.89%	53.89%	53.89%	53.89%
U.S. GAAP⁽⁶⁾:						
Ingresos totales	\$14,299	Ps. 177,053	Ps. 102,902	Ps. 91,650	Ps. 83,362	Ps. 75,704
Utilidad de operación.....	1,715	21,235	8,661	7,881	7,667	7,821

Participación en ingresos de Coca-Cola FEMSA ⁽⁶⁾	15	183	4,516	2,994	3,635	2,420
Utilidad neta consolidada	5,831	72,204 ⁽¹²⁾	10,685	6,599	8,589	6,804
Menos: Utilidad neta atribuible a la utilidad neta de participación minoritaria ..	(384)	(4,759)	(783)	253	(32)	169
Utilidad neta atribuible a la utilidad neta de participación mayoritaria	5,447	67,445	9,902	6,852	8,557	6,973
Utilidad neta de participación mayoritaria por acción: ⁽⁵⁾						
Serie B	0.27	3.36	0.49	0.34	0.43	0.35
Serie D	0.34	4.20	0.62	0.43	0.53	0.43
Número promedio ponderado de acciones en circulación (millones):						
Serie B	9,246.4	9,246.4	9,246.4	9,246.4	9,246.4	9,246.4
Serie D	8,644.7	8,644.7	8,644.7	8,644.7	8,644.7	8,644.7

Datos del Balance General:

NIF Mexicanas:⁽¹⁾

Total activos de operaciones continuas	\$18,056	Ps. 223,578	Ps. 153,638	Ps. 126,833	Ps. 114,537	Ps. 97,623
Total activos de operaciones discontinuadas	—	—	72,268	71,201	68,881	62,350
Pasivo circulante de operaciones continuas	2,464	30,516	37,218	35,351	28,783	22,846
Pasivo circulante de operaciones discontinuadas	—	—	10,883	12,912	13,581	10,503
Deuda largo plazo de operaciones continuas ⁽⁷⁾	1,793	22,203	21,260	21,853	23,066	21,160
Otros pasivos a largo plazo de operaciones continuas	1,391	17,846	8,500	8,285	9,882	7,249
Pasivo no circulante de operaciones discontinuadas	—	—	32,216	22,738	18,453	20,007
Capital social	432	5,348	5,348	5,348	5,348	5,348
Total capital contable	12,357	153,013	115,829	96,895	89,653	78,208
Participación mayoritaria	9,477	117,348	81,637	68,821	64,578	56,654
Participación minoritaria	2,880	35,665	34,192	28,074	25,075	21,554

U.S. GAAP⁽⁶⁾:

Total activos	\$27,015	Ps. 334,517	Ps. 158,000	Ps. 139,219	Ps. 127,167	Ps. 116,392
Pasivo circulante	2,474	30,629	23,539	23,654	18,579	14,814
Deuda largo plazo ⁽⁷⁾	1,771	21,927	24,119	19,557	16,569	18,749
Otros pasivos largo plazo	3,216	39,824	10,900	9,966	8,715	8,738
Participación minoritaria	6,339	78,495	1,274	505	698	166
Participación mayoritaria	13,216	163,641	98,168	85,537	82,606	73,925
Capital social	432	5,348	5,348	5,348	5,348	5,348
Capital contable ⁽⁸⁾	19,555	242,136	99,442	86,042	83,304	74,091

Otra información:⁽¹⁾

NIF Mexicanas:

Depreciación ⁽⁹⁾	\$366	Ps. 4,527	Ps. 4,391	Ps. 3,762	Ps. 4,930	Ps. 4,954
Inversiones en activo fijo ⁽¹⁰⁾	902	11,171	9,067	7,816	5,939	5,003
Margen de operación ⁽¹¹⁾	13.3%	13.3%	13.2%	13.0%	12.5%	12.1%

U.S. GAAP:

Depreciación ⁽⁹⁾	\$394	Ps. 4,884	Ps. 2,786	Ps. 2,439	Ps. 2,114	Ps. 2,080
Margen de operación ⁽¹¹⁾	11.9%	11.9%	8.4%	8.6%	12.5%	12.1%

⁽¹⁾ Como resultado del intercambio de acciones con el Grupo Heineken el 30 de abril de 2010, en conformidad con las NIF mexicanas, los números relacionados están presentados como operaciones discontinuadas. Para poder conformar la información del 2010, la información financiera de años anteriores fue modificada.

⁽²⁾ Conversión a dólares a un tipo de cambio de \$12.3825 pesos mexicanos por \$1.00 dólar, sólo para conveniencia del lector.

- (3) A partir de 2008, las NIF mexicanas NIF D-3 (“Beneficios a los empleados”) permitieron presentar los gastos financieros por pasivos laborales como parte del financiamiento integral antes registrado dentro de la utilidad de operación. En consecuencia, la información para años anteriores se reclasificó para efectos comparativos.
- (4) Para 2010, 2009 y 2008 se incluye impuesto sobre la renta. 2007 y 2006 incluyen impuesto sobre la renta e impuesto al activo. A partir del 2007 se requirió presentar la participación de los trabajadores en las utilidades en el rubro de “otros gastos”, de acuerdo a la Interpretación de las Normas de Información Financiera No.4, Presentación en el Estado de Resultados de la Participación de los Trabajadores en la Utilidad. La información de años anteriores ha sido modificada para efectos de comparación.
- (5) La utilidad neta de participación mayoritaria por acción ha sido modificada retroactivamente para reflejar nuestro stock split de 3:1 efectivo a partir del 25 de mayo de 2007.
- (6) Al 1 de febrero de 2010, Coca-Cola FEMSA no se consolidaba para propósitos de U.S. GAAP. Previo a esta fecha, Coca-Cola FEMSA fue registrado bajo el método de participación, como se menciona en la Nota 27 a nuestros estados financieros consolidados auditados.⁽¹⁾
- (7) Incluye deuda a largo plazo menos la porción circulante de la deuda a largo plazo.
- (8) En 2009 U.S. GAAP requiere incluir la participación minoritaria como parte del total del capital social. Esta norma ha sido aplicada retroactivamente para efectos comparativos
- (9) Incluye rotura de botellas.
- (10) La inversión en activo fijo incluye inversiones en propiedad, planta y equipo, intangibles y otros activos.
- (11) El margen de operación se calcula dividiendo la utilidad de operación entre los ingresos totales.
- (12) Incluye ganancias reconocidas en otros ingresos debido a la obtención de participación de Coca-Cola FEMSA. Véase Nota 27A a nuestros estados financieros consolidados auditados.

Dividendos

Históricamente hemos pagado dividendos por Unidad BD (incluyendo las que están en forma de ADSs), aproximadamente igual o mayor a 1% del valor de mercado en la fecha de declaración del dividendo, sujeto a los cambios de los resultados de nuestra posición operativa y financiera, incluidos aquellos debidos a acontecimientos económicos extraordinarios y a los factores de riesgo descritos en “Factores de Riesgo” que afectan nuestra situación financiera y liquidez. Estos factores podrían afectar o no la declaración de dividendos y el monto de éstos. No esperamos estar sujetos a ninguna restricción contractual en nuestra capacidad de pagar dividendos, aunque algunas de nuestras subsidiarias podrían enfrentar dichas restricciones. Debido a que somos una compañía controladora sin operaciones significativas propias, tendremos ganancias y efectivo para pagar dividendos solamente en la medida en que recibamos dividendos de nuestras subsidiarias. Por lo tanto, no podemos garantizar que pagaremos dividendos ni el monto de cualquier dividendo.

La tabla a continuación indica el monto nominal de dividendos declarados por acción en cada año, en pesos mexicanos y en dólares y sus respectivas fechas de pago en los ejercicios fiscales del 2006 al 2010:

Fecha en que se pagó el dividendo	Ejercicio para el cual se declaró el dividendo	Monto total del dividendo declarado	Dividendo por Acción Serie B	Dividendo por Acción de Serie B	Dividendo por Acción Serie D	Dividendo por Acción Serie D
15 de mayo de 2007	2006	Ps. 1,485,000,000	Ps. 0.0741	\$0.0069	Ps. 0.0926	\$0.0086
8 de mayo de 2008	2007	Ps. 1,620,000,000	Ps. 0.0807	\$0.0076	Ps. 0.1009	\$0.0095
4 de mayo de 2009 y 3 de noviembre de 2009 ⁽²⁾	2008	Ps. 1,620,000,000	Ps. 0.0807	\$0.0061	Ps. 0.1009	\$0.0076
4 de mayo de 2009	-	-	Ps. 0.0404	\$0.0030	Ps. 0.0505	\$0.0038
3 de noviembre de 2009 ..	-	-	Ps. 0.0404	\$0.0030	Ps. 0.0505	\$0.0038
4 de mayo de 2010 y 3 de noviembre de 2010 ⁽³⁾	2009	Ps. 2,600,000,000	Ps. 0.1296	\$0.0105	Ps. 0.1621	\$0.0132
4 de mayo de 2010	-	-	Ps. 0.0648	\$0.0053	Ps. 0.0810	\$0.0066
3 de noviembre de 2010 ..	-	-	Ps. 0.0648	\$0.0053	Ps. 0.0810	\$0.0066
3 de mayo de 2011 y 2 de noviembre de 2011 ^{(4) (5)}	2010	Ps. 4,600,000,000	Ps. 0.2294	N/D	Ps. 0.28675	N/D
3 de mayo de 2011	-	-	Ps. 0.1147	\$0.0099	Ps. 0.14338	\$0.0124
2 de noviembre de 2011 ..	-	-	Ps. 0.1147	N/D	Ps. 0.14338	N/D

(1) El monto de dividendo por serie ha sido ajustado para reflejar el stock split de 3:1 efectivo a partir del 25 de mayo de 2007 para efectos de comparabilidad, el dividendo para el 2005, 2006 y 2007, 9,246,420,270 Acciones de la Serie B y 8,644,711,080 Acciones de la Serie D, las cuales en cada caso representan el número de acciones circulantes a la fecha de la declaración del dividendo ajustado retroactivamente para reflejar el stock split de 3:1.

(2) El pago de dividendo para 2008 se dividió en dos pagos iguales. El primer pago se realizó el 4 de mayo de 2009, con fecha de registro del 30 de abril de 2009, y el segundo pago fue efectuado el 3 de noviembre del 2009, con fecha de registro del 30 de octubre de 2009.

(3) El pago de dividendo para 2009 se dividió en dos pagos iguales. El primer pago se realizó el 4 de mayo de 2010, con fecha de registro del 3 de mayo de 2010, y el segundo pago se efectuó el 3 de noviembre del 2010, con fecha de registro del 2 de noviembre de 2010.

(1) La Nota 27 aquí referida, relativa a U.S. GAAP, no está contenida en los estados financieros de este reporte anual debido a que no es requerida por las Disposiciones Generales para Emisoras

- (4) El pago de dividendo para 2010 se dividió en dos pagos iguales. El primer pago se realizó el 3 de mayo de 2011, con fecha de registro del 2 de mayo de 2011, y el segundo pago se efectuará el 2 de noviembre del 2011, con fecha de registro del 1 de noviembre de 2010.
- (5) El monto en dólares correspondiente al segundo pago de dividendo del 2010 se pagará basándose en el tipo de cambio de la fecha de registro, 1 de noviembre de 2011.

El consejo de administración presenta los estados financieros de nuestra Compañía para el ejercicio anterior, junto con un informe del consejo de administración, ante la Asamblea General Ordinaria Anual de Accionistas o AGO. Una vez los tenedores de las Acciones de Serie B hayan aprobado los estados financieros, ellos determinan la distribución de nuestras utilidades netas del año anterior. La ley mexicana requiere que por lo menos 5% de las utilidades netas se destinen a una reserva legal, que no puede ser dispuesta, hasta que el monto de la reserva legal sea igual a 20% de nuestro capital social. Posteriormente, los tenedores de las Acciones Serie B podrán determinar y distribuir cierto porcentaje de las utilidades netas a cualquier reserva general o especial, incluyendo una reserva para compras de nuestras acciones en el mercado abierto. El remanente de las utilidades netas está disponible para distribución en la forma de dividendos para nuestros accionistas. Solamente se pueden pagar dividendos si las ganancias netas son suficientes para compensar pérdidas de años fiscales anteriores.

Nuestros estatutos establecen que los dividendos se distribuirán entre las acciones en circulación e integradas en su totalidad al momento de declarar el dividendo de manera tal que cada Acción de las Series D-B y D-L reciba 125% del dividendo distribuido con respecto a cada Acción Serie B. Los tenedores de las Acciones de las Series D-B y D-L tienen derecho a esta prima de dividendo en relación con todos los dividendos pagados por nosotros que no se relacionen con la liquidación de nuestra Compañía.

Sujeto a ciertas excepciones contenidas en el acuerdo de depósito de ADS del 11 de mayo de 2007 celebrado entre FEMSA, The Bank of New York, como Depositario de ADS, y los tenedores y beneficiarios ocasionales de nuestras Acciones Depositarias Americanas o ADSs, documentadas por Recibos Depositarios Americanos o ADRs, todo dividendo distribuido a los tenedores de ADS se pagará al Depositario de ADS en pesos mexicanos, y el Depositario de ADS lo convertirá en dólares. Como resultado, restricciones en la conversión de pesos en divisas extranjeras y las variaciones en el tipo de cambio pueden afectar la capacidad de los tenedores de ADSs para recibir dólares y el monto en dólares recibido por tenedores de nuestros ADSs.

Información sobre Tipo de Cambio

La siguiente tabla presenta, para los periodos indicados, el tipo de cambio alto, bajo, promedio y fin de año al tipo de cambio a la compra de mediodía publicado por el Banco de la Reserva Federal de Nueva York para las transferencias electrónicas en pesos mexicanos por dólar. El Banco de la Reserva Federal de Nueva York descontinuó la publicación de tipos de cambio el 31 de diciembre del 2008, por lo tanto, a partir del 1º de enero de 2009 está basada en tipos de cambio publicados por el Consejo de la Reserva Federal de Estados Unidos (U.S Federal Reserve Board) en su publicación semanal H.10 de tipos de cambio. Los tipos de cambio no han sido re-expresados en unidades de moneda constantes y representan valores nominales históricos.

Al año terminado el 31 de diciembre	Tipo de Cambio			
	Alto	Bajo	Promedio ⁽¹⁾	Fin de Año
2006.....	11.46	10.43	10.91	10.80
2007.....	11.27	10.67	10.93	10.92
2008.....	13.94	9.92	11.21	13.83
2009.....	15.41	12.63	13.50	13.06
2010.....	13.19	12.16	12.64	12.38

(1) Tipo de cambio promedio al último día de cada mes.

Tipo de Cambio

	Alto	Bajo	Fin de Periodo
2009:			
Primer Trimestre	Ps. 15.41	Ps.13.33	Ps. 14.21
Segundo Trimestre	13.89	12.89	13.17
Tercer Trimestre	13.80	12.82	13.48
Cuarto Trimestre	13.67	12.63	13.06
2010:			
Primer Trimestre	Ps. 13.19	Ps. 12.30	Ps. 12.30
Segundo Trimestre	13.14	12.16	12.83
Tercer Trimestre.....	13.17	12.49	12.63
Cuarto Trimestre	12.61	12.21	12.38
2011			
Enero.....	Ps. 12.25	Ps. 12.04	Ps. 12.15
Febrero.....	12.18	11.97	12.11
Marzo.....	12.11	11.92	11.92
Primer Trimestre	12.25	11.92	11.92
Abril.....	11.86	11.52	11.52
Mayo.....	11.77	11.51	11.58
Junio ⁽¹⁾	11.87	11.64	11.87

⁽¹⁾ Información del 1° al 10 de junio de 2011.

Factores de Riesgo

Riesgos Relacionados con Nuestra Compañía

Coca-Cola FEMSA

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

En 2010, aproximadamente el 99% del volumen de ventas de Coca-Cola FEMSA fue producto de las ventas de bebidas marca registrada *Coca-Cola*. Coca-Cola FEMSA produce, comercializa y distribuye bebidas marca registrada *Coca-Cola* a través de contratos de embotellador estándar en algunos territorios de México y Latinoamérica, a los cuales nos referiremos como territorios de Coca-Cola FEMSA. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—Coca-Cola FEMSA—Territorios Coca-Cola FEMSA”. A través de los derechos otorgados por medio de los contratos de embotellador y como uno de los principales accionistas, The Coca-Cola Company tiene el derecho de participar en el proceso para la toma de decisiones importantes relacionadas con el negocio de Coca-Cola FEMSA.

The Coca-Cola Company establece de manera unilateral los precios para su concentrado. Asimismo, de conformidad con sus contratos de embotellador, a Coca-Cola FEMSA se le prohíbe embotellar o distribuir cualquier otra bebida sin la autorización o consentimiento de *The Coca-Cola Company* y no puede transferir los derechos como embotellador para ninguno de sus territorios, sin el consentimiento de *The Coca-Cola Company*. El 1 de febrero de 2010, las subsidiarias de FEMSA firmaron un acuerdo con las subsidiarias de The Coca-Cola Company para modificar el convenio de accionistas de Coca-Cola FEMSA. El objetivo de este acuerdo es establecer que el nombramiento y compensación del director general y los ejecutivos que le reportan, así como las decisiones relacionadas con la operación ordinaria de Coca-Cola FEMSA requieren solo del voto afirmativo de la mayoría simple del consejo de administración. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Resumen”. The Coca-Cola Company puede solicitar que se demuestre la capacidad financiera de Coca-Cola FEMSA para cumplir con sus negocios. The Coca-Cola Company también contribuye de manera importante al gasto de comercialización de Coca-Cola FEMSA, aunque no está obligado a contribuir en una cantidad en particular. Por lo cual, The Coca-Cola Company podría descontinuar o reducir estas contribuciones en cualquier momento.

Coca-Cola FEMSA depende de The Coca-Cola Company para la renovación de los contratos de embotellador. En México, Coca-Cola FEMSA tiene cuatro contratos de embotellador; los contratos de dos de sus territorios vencen en junio de 2013 y los contratos de sus otros dos territorios vencen en mayo de 2015. Los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA con *The Coca-Cola Company* para otros de sus territorios vencerán en los siguientes países: Argentina en septiembre de 2014; Brasil en abril de 2014; Colombia en junio de 2014; Venezuela en agosto de 2016; Guatemala en marzo de 2015; Costa Rica en septiembre de 2017; Nicaragua en mayo de 2016, y Panamá en noviembre de 2014. Todos los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA se prorrogan automáticamente por un término de diez años, sujeto al derecho de cualquiera de las partes de dar aviso sobre su deseo de no prorrogar algún contrato en particular. Adicionalmente, estos contratos podrían darse por terminados en caso de un incumplimiento material. La terminación impediría a Coca-Cola FEMSA comercializar bebidas marca registrada *Coca-Cola* en el territorio afectado y tendría una repercusión adversa sobre su negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones.

The Coca-Cola Company influye de manera importante en el comportamiento del negocio de Coca-Cola FEMSA, lo cual puede resultar en acciones contrarias a los intereses del resto de los accionistas de Coca-Cola FEMSA.

The Coca-Cola Company ejerce una influencia significativa en la dirección del negocio de Coca-Cola FEMSA. Actualmente, The Coca-Cola Company es tenedora de manera indirecta el 31.6% de las acciones del capital en circulación, representando el 37.0% del capital con derecho a voto de Coca-Cola FEMSA. The Coca-Cola Company está autorizada para designar cuatro de sus 18 consejeros y el voto de al menos dos de ellos es requerido para la aprobación de ciertas acciones del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA. El 1 de febrero de 2010, nosotros y The Coca-Cola Company, firmamos una segunda modificación al convenio de accionistas que ratifica nuestro poder para dirigir las políticas financieras y de operación de Coca-Cola FEMSA con el fin de ejercer control sobre sus operaciones en el giro ordinario de sus negocios. En consecuencia, nosotros tenemos derecho a nombrar 11 de los 18 consejeros de Coca-Cola FEMSA y a todos los directivos. The Coca-Cola Company, tiene el poder de determinar el resultado de ciertos derechos de protección, tales como fusiones, adquisiciones o la venta de cualquier línea de negocio que esté sujeta a la aprobación del consejo de administración y de los accionistas de Coca-Cola FEMSA. Véase “Punto 10. Información Adicional—Contratos Principales—Coca-Cola FEMSA”. Los intereses de The Coca-Cola Company podrían diferir de los intereses de los otros

accionistas de Coca-Cola FEMSA y podrían hacer que Coca-Cola FEMSA emprenda acciones contrarias a los intereses del resto de sus accionistas.

Coca-Cola FEMSA tiene transacciones significativas con afiliadas, especialmente con The Coca-Cola Company, las cuales podrían generar conflictos de interés potenciales y podrían resultar en términos menos favorables para Coca-Cola FEMSA.

Coca-Cola FEMSA participa en transacciones con subsidiarias de The Coca-Cola Company, incluyendo acuerdos conjuntos de mercadotecnia y diferentes acuerdos de embotellador. Adicionalmente, Coca-Cola FEMSA ha firmado acuerdos de mercadotecnia cooperativa con The Coca-Cola Company y FEMSA. Dichas transacciones podrían crear conflicto de intereses potenciales que podrían resultar en términos menos favorables para Coca-Cola FEMSA de los que podrían obtenerse de un tercero no afiliado.

La competencia podría afectar de manera adversa el desempeño financiero de Coca-Cola FEMSA.

La industria de bebidas en los territorios en donde opera Coca-Cola FEMSA es altamente competitiva. Coca-Cola FEMSA se enfrenta a la competencia de otros embotelladores de refrescos como productos de Pepsi y productores de bebidas de precio bajo o “marcas B”. También compite en diversas categorías de bebidas, distintas de refrescos, incluyendo agua, bebidas a base de jugo, té y bebidas deportivas. A pesar de que las condiciones competitivas son diferentes en cada uno de sus territorios, Coca-Cola FEMSA compite principalmente en términos de precio, empaque, promociones de venta para el consumidor, servicio al cliente e innovación de productos. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—Coca-Cola FEMSA—Competencia.”. No existe certeza alguna de que Coca-Cola FEMSA podrá evitar la disminución de precios como resultado de la presión ejercida por la competencia. La disminución de precios, los cambios realizados como respuesta a los competidores y los cambios en las preferencias del consumidor podrían tener un efecto negativo sobre su desempeño financiero.

Los cambios en la preferencia del consumidor podrían reducir la demanda de algunos productos de Coca-Cola FEMSA.

La industria de bebidas no-alcohólicas está evolucionando rápidamente como resultado de, entre otras cosas, cambios en las preferencias del consumidor. Específicamente los consumidores están preocupándose cada vez más sobre temas ambientales y de la salud. Preocupaciones sobre la utilización del plástico y su impacto ambiental, podría reducir el consumo de productos de Coca-Cola FEMSA vendidos en botellas de plástico o resultar en impuestos adicionales que podrían afectar negativamente la demanda de consumo. Adicionalmente, investigadores, personas que abogan por la salud y guías dietéticas están promoviendo entre los consumidores a reducir su consumo de ciertas bebidas endulzadas con azúcar y jarabe de alta fructosa, que podría reducir la demanda de ciertos productos de Coca-Cola FEMSA. Una reducción en la demanda del consumo podría afectar adversamente el resultado de las operaciones de Coca-Cola FEMSA.

La escasez de agua o alguna incapacidad de mantener las concesiones existentes podría afectar adversamente el negocio de Coca-Cola FEMSA.

El agua es un componente de gran importancia en la elaboración de todos los productos de Coca-Cola FEMSA. Coca-Cola FEMSA obtiene agua de diferentes fuentes en sus territorios, incluyendo manantiales, pozos, ríos y compañías de aguas municipales y estatales ya sea mediante contratos para el suministro de agua o a través de concesiones otorgadas por los gobiernos de varios de sus territorios.

La mayor parte del agua utilizada en la producción de bebidas la obtiene mediante concesiones para explotar pozos, que son generalmente otorgadas con base en estudios de suministro de agua subterránea existente y proyectada. Las concesiones o contratos actuales para el suministro de agua de Coca-Cola FEMSA podrían darse por terminadas por parte de las autoridades gubernamentales bajo ciertas circunstancias y su renovación depende de la obtención de las autorizaciones necesarias por parte de las autoridades municipales y/o federales en materia de agua. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—Asuntos Regulatorios”. En algunos de sus otros territorios, el suministro de agua actual podría no ser suficiente para satisfacer las futuras necesidades de producción y el suministro de agua disponible podría verse afectado por escasez o cambios en los reglamentos gubernamentales y/o por cambios ambientales.

No es posible asegurar que habrá suficiente agua disponible para satisfacer las futuras necesidades de producción de Coca-Cola FEMSA o que el suministro será suficiente para satisfacer sus necesidades de abastecimiento de agua.

El aumento en el precio de las materias primas aumentaría el costo de ventas y tendría un efecto negativo sobre los resultados de operación de Coca-Cola FEMSA.

Las materias primas más importante para Coca-Cola FEMSA son (1) el concentrado que adquiere de compañías afiliadas a The Coca-Cola Company, (2) materiales de empaque y (3) edulcorantes. Los precios del concentrado para refrescos son determinados por The Coca-Cola Company como un porcentaje del promedio ponderado del precio de menudeo en moneda local, en términos netos después de los impuestos aplicables. En 2005, The Coca-Cola Company decidió incrementar gradualmente los precios de concentrado para refrescos en Brasil y México. Estos incrementos fueron completamente implementados en Brasil en 2008 y en México en 2009. Sin embargo, Coca-Cola FEMSA podría sufrir incrementos adicionales en el futuro. Los precios de las materias primas restantes se contratan según los precios de mercado y su disponibilidad local así como la imposición de aranceles de importación y restricción a las mismas y la fluctuación en los tipos de cambio. Coca-Cola FEMSA también está sujeta a satisfacer todas sus necesidades a través de proveedores aprobados por The Coca-Cola Company lo que limita el número de proveedores con los que cuenta. Los precios de venta se denominan en la divisa local de cada país en la que Coca-Cola FEMSA opera, mientras que los precios de algunos materiales incluidos aquellos utilizados en el embotellamiento de sus productos (principalmente resina, lingotes de plástico, botellas de plástico terminadas, latas de aluminio y jarabe de alta fructuosa) se pagan en o determinan su precio con referencia al dólar. Estos precios podrían encarecerse en caso de que el dólar estadounidense sufriera una revaluación frente a la divisa de cualquiera de los países en los que Coca-Cola FEMSA opera, como sucedió en el 2008 y 2009. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—Coca-Cola FEMSA—Materias Primas”.

Después del concentrado, el material de empaque y los edulcorantes constituyen la porción más grande del costo de materia prima para Coca-Cola FEMSA. El costo de materia prima de empaque más significativo de Coca-Cola FEMSA, es resultado de la compra de resina y preformas de plástico utilizadas para producir botellas de plástico y de botellas de plástico terminadas, cuyos precios están relacionados con los precios del petróleo y el suministro mundial de resina. Los precios promedio que Coca-Cola FEMSA paga en dólares americanos por la resina y lingotes de plástico disminuyeron significativamente en 2009 y 2010. Estos precios podrían incrementar en el futuro. Durante el 2009 y 2010 los precios internacionales del azúcar fueron volátiles debido a factores diversos entre ellos las inestabilidad en la demanda, disponibilidad y condiciones climáticas que afectaron la producción y distribución de la misma. Los precios del azúcar en todos los países en los que opera Coca-Cola FEMSA, a excepción de Brasil, están sujetos a regulaciones locales y otras barreras de entrada al mercado, por lo cual Coca-Cola FEMSA paga una mayor cantidad con respecto a los precios del mercado internacional del azúcar. El precio promedio de los edulcorantes durante 2010 fue superior en comparación con 2009 en todos los países en los que operamos. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—Coca-Cola FEMSA—Materias Primas”.

No podemos garantizar que los precios de las materias primas de Coca-Cola FEMSA no tendrán incrementos adicionales en el futuro. El aumento en el precio de las materias primas incrementaría su costo de ventas y tendría un efecto adverso sobre sus finanzas.

Los impuestos podrían afectar adversamente el negocio de Coca-Cola FEMSA.

Los países en los que opera Coca-Cola FEMSA podrían adoptar nuevas leyes sobre impuestos o modificar las existentes para incrementar impuestos aplicables a su negocio. Por ejemplo, en México, una reforma fiscal integral entró en vigor el 1 de enero del 2010, por la cual hay un aumento temporal en el impuesto sobre la renta del 28% al 30% desde 2010 hasta 2012, que será aplicable a Coca-Cola FEMSA. Este aumento estará seguido por una reducción al 29% para el año 2013 y una reducción posterior en el 2014 para regresar a la tasa inicial de 28%. Asimismo, el monto al Impuesto al Valor Agregado (IVA) aumentó para 2010 del 15% al 16%. Este incremento tuvo un impacto en los resultados de operación de Coca-Cola FEMSA debido a una disminución en la capacidad de adquisición del consumidor.

En Panamá, hubo un incremento en ciertos impuestos al consumo, vigentes a partir del 1 de abril de 2010, afectando a jarabes, polvos y concentrados. Algunos de estos materiales son utilizados en la producción de refrescos de Coca-Cola FEMSA. Estos impuestos aumentaron del 6% al 10%.

Los productos Coca-Cola FEMSA están de igual manera sujetos a diversos impuestos en la mayoría de los países en los que opera. Algunos países en Centroamérica, Brasil y Argentina también gravan los refrescos. No podemos garantizar que alguna de las autoridades gubernamentales en los países donde opera Coca-Cola FEMSA no impondrá nuevos impuestos o aumentará en un futuro los impuestos existentes en los productos de Coca-Cola FEMSA.

Los cambios en materia regulatoria podrían afectar adversamente el negocio de Coca-Cola FEMSA.

Coca-Cola FEMSA está sujeta a las leyes aplicables en cada uno de los territorios en los que opera. Las áreas principales en las que están sujetos a la legislación aplicable son: medio ambiente, materia laboral, fiscal, salud y ley antimonopolio. La regulación también puede afectar la capacidad de Coca-Cola FEMSA para fijar precios en sus productos. La adopción de nuevas leyes, o marcos regulatorios o una interpretación o medidas de efectividad más estrictas de las mismas en los países en los que opera Coca-Cola FEMSA podría aumentar sus costos de operación o imponer restricciones a sus operaciones, lo cual podría afectar adversamente su condición financiera, negocio y resultado de operación. En particular, las normas en materia de medio ambiente se están volviendo más estrictas en muchos de los países en los que Coca-Cola FEMSA opera y está en el proceso de dar cumplimiento a estos estándares; sin embargo, no podemos asegurar que Coca-Cola FEMSA estará en posibilidad de cumplir con los tiempos previstos por las autoridades respectivas. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—Asuntos Regulatorios—Asuntos Ambientales”. Cambios adicionales en las actuales regulaciones podrían resultar en un incremento en los costos de cumplimiento de sus obligaciones, lo cual podría tener un efecto adverso sobre los resultados de operación futuros o sobre la situación financiera de Coca-Cola FEMSA.

Históricamente en muchos de los países en los que opera Coca-Cola FEMSA se ha impuesto la restricción voluntaria de precios o el control de precios reglamentario. Actualmente, está sujeta a un control de precios en Argentina. La imposición de estas restricciones voluntarias de precios en otros territorios podría tener un efecto negativo sobre sus resultados de operación y posición financiera. No podemos asegurar que las autoridades gubernamentales de los países donde opera Coca-Cola FEMSA no impondrán un control de precios reglamentario o que necesitarán adoptar restricciones voluntarias para precios en el futuro.

En enero de 2010, el gobierno venezolano reformó la Ley para la Defensa y Acceso a las Personas a los Bienes y Servicios. Cualquier violación de una compañía que produce, distribuye y vende bienes y servicios podría acarrearle multas, penas o la confiscación de los activos utilizados para producir, distribuir o vender estos bienes, sin compensación alguna. A pesar de que consideramos que Coca-Cola FEMSA cumple con esta ley, la legislación para la protección de los consumidores en Venezuela está sujeta a continuas revisiones y reformas, las cuales podrían tener un impacto adverso sobre Coca-Cola FEMSA.

Las operaciones de Coca-Cola FEMSA han sido sujetas a investigaciones y procesos por parte de autoridades de competencia y procesos relacionados con supuestas prácticas anticompetitivas. Coca-Cola FEMSA también ha sido sujeta a investigaciones y procesos en temas ambientales y laborales. Véase “Punto 8 Información Financiera—Procedimientos Legales”. No podemos asegurar que estas investigaciones y procesos futuros no podrán tener un efecto adverso sobre los resultados de operación o sobre la condición financiera de Coca-Cola FEMSA.

Condiciones económicas y políticas en otros países latinoamericanos en los que opera Coca-Cola FEMSA podrían afectar de manera adversa su negocio.

Además de operar en México, nuestra subsidiaria Coca-Cola FEMSA tiene operaciones en Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Colombia, Venezuela, Brasil y Argentina. Los ingresos totales y la utilidad de operación fuera de México incrementaron en un porcentaje de los ingresos totales de Coca-Cola FEMSA y utilidad de operación totales del 42.8% y 29.5% en 2005, respectivamente, al 62.5% y 61.3% en 2010. Como consecuencia, los resultados de Coca-Cola FEMSA se han visto afectados por las condiciones económicas y políticas de los países fuera de México, donde tiene operaciones.

La demanda de consumo, preferencias, precios reales y los costos de materias primas están fuertemente influenciados por condiciones macroeconómicas y políticas en los otros países donde Coca-Cola FEMSA opera. Estas condiciones varían por cada país y pueden no estar correlacionadas con las condiciones de las operaciones mexicanas. En Venezuela, Coca-Cola FEMSA continúa enfrentando un riesgo cambiario, así como escasez y restricciones para importar materias primas. El deterioro de las condiciones económicas y políticas en cualquiera de estos países podría tener un efecto adverso en la posición financiera y resultados de operación de Coca-Cola FEMSA.

La depreciación de las monedas locales de los países en donde Coca-Cola FEMSA opera en relación con el dólar de los Estados Unidos de América puede incrementar sus costos de operación. Coca-Cola FEMSA también ha operado bajo controles cambiarios en Venezuela desde 2003, lo que limita su capacidad para enviar dividendos al extranjero o hacer pagos en divisas distintas a la moneda local y que puede incrementar el precio real de las materias primas y servicios adquiridos en moneda local. En enero de 2010, el gobierno de Venezuela anunció una devaluación de su tipo de cambio oficial y el establecimiento de un sistema múltiple de tipo de cambio: (1) 2.60 bolívares por dólar estadounidense para categorías de alta prioridad, (2) 4.30 bolívares por dólar estadounidense para categorías no prioritarias y (3) el

reconocimiento de la existencia de otros tipos de cambio que el gobierno deberá determinar. En enero 2011, el gobierno de Venezuela anunció que su único tipo de cambio oficial al 1 de enero de 2011 era 4.30 bolívares por dólar; sin embargo, el gobierno de Venezuela continúa reconociendo la existencia de otros tipos de cambio que el gobierno determinará posteriormente; FEMSA cree que esta devaluación podría tener un impacto adverso en sus resultados de operación, como resultado de la aplicación de dicho tipo de cambio aplicado a los costos de las materias primas denominadas en dólares americanos. Una futura devaluación o la imposición de controles cambiarios de divisas en cualquiera de los países en los que Coca-Cola FEMSA tiene operaciones podría tener un efecto adverso sobre su posición financiera y resultados de operación.

Durante 2010, la planta de Coca Cola FEMSA en Valencia, Venezuela se vio afectada por una huelga de 26 días, durante los cuales se detuvo por completo la producción. La planta de Valencia es la más importante de Coca-Cola FEMSA, produciendo el 50% del volumen de ventas en Venezuela. Se llegó a un acuerdo definitivo con el sindicato, dando como resultado gastos adicionales en forma de aumentos de sueldos y gastos asociados a la mejora en las condiciones de trabajo para los empleados.

No podemos asegurar que los acontecimientos políticos o sociales en cualquiera de los países en los que Coca-Cola FEMSA tiene operaciones, sobre los cuales no tiene control, no tendrán un efecto adverso en la situación económica y en el negocio, condición financiera o resultados de operación de Coca-Cola FEMSA.

Condiciones climáticas podrían afectar de manera adversa los resultados de Coca-Cola FEMSA.

Temperaturas más bajas, así como mayores precipitaciones fluviales podrían influir negativamente los patrones de consumo, pudiendo traer como resultado un menor consumo per cápita en las ofertas de bebidas de Coca Cola FEMSA. Adicionalmente, las condiciones climáticas adversas podrían afectar la infraestructura carretera en los territorios en los que opera Coca-Cola FEMSA y así limitar su habilidad para vender y distribuir sus productos, lo cual podría afectar sus resultados de operación. Tal como fue el caso de México, Colombia, Venezuela y Centroamérica en 2010, en donde las condiciones climáticas adversas afectaron las ventas de Coca Cola FEMSA en ciertas regiones de esos territorios.

FEMSA Comercio

La competencia de otros minoristas en México podría afectar negativamente el negocio de nuestra Compañía.

El sector de venta al menudeo de México es altamente competitivo. FEMSA participa en el sector de la venta al menudeo principalmente a través de FEMSA Comercio. Las tiendas de conveniencia OXXO de FEMSA Comercio enfrentan competencia a nivel regional por parte de las cadenas de tiendas 7-Eleven, Super Extra, Super City y Circle-K. Las tiendas OXXO también enfrentan la competencia de diversas cadenas pequeñas de minoristas independientes en toda la República Mexicana. En el futuro, las tiendas OXXO pueden enfrentar competencia adicional de otros detallistas que actualmente no participan en el sector de tiendas de conveniencia en México, así como de posibles nuevos competidores en este sector. Una mayor competencia puede limitar la disponibilidad de espacio comercial para FEMSA Comercio y podría requerir una modificación en la oferta de productos y la estrategia de precios. Adicionalmente, los consumidores podrían llegar a preferir productos alternativos o formatos de tiendas ofrecidos por los competidores. Como consecuencia de esto, los resultados de operación y la situación financiera de FEMSA Comercio podrían verse afectados adversamente por un aumento de la competencia.

Las ventas de las tiendas OXXO podrán verse afectadas negativamente por los cambios en las condiciones económicas en México.

Las tiendas de conveniencia a menudo venden ciertos productos a un precio más alto. El mercado de tiendas de conveniencia es muy sensible a las condiciones económicas, debido a que una disminución en la actividad económica viene a menudo acompañada por una baja en el poder adquisitivo del consumidor, lo que a su vez trae como resultado una baja en el consumo de las principales categorías de productos de FEMSA Comercio. En periodos de menor actividad económica, las tiendas OXXO pueden experimentar una reducción en el tráfico por tienda y en el monto vendido a cada cliente, lo que podría traer como resultado un descenso en los resultados de operaciones de FEMSA Comercio.

FEMSA Comercio podría no mantener su ritmo histórico de crecimiento.

FEMSA Comercio incrementó el número de tiendas OXXO a un ritmo compuesto anual de crecimiento de 14.8% durante el periodo 2006 al 2010. En este periodo, la rápida expansión ha impulsado un crecimiento en ventas y en la utilidad de operación de FEMSA Comercio. Conforme aumenta la base existente de tiendas, es probable que el ritmo de crecimiento de las tiendas OXXO, medido en porcentaje, tienda a disminuir. Adicionalmente, conforme aumenta la penetración en el número de tiendas de conveniencia en México, tenderá a disminuir el número de ubicaciones viables para establecer un OXXO; además estas nuevas ubicaciones podrían ser menos favorables en términos de ventas-mismas-tiendas, “ticket” promedio y tráfico por tienda. Como consecuencia, los resultados operativos y la situación financiera futura de FEMSA Comercio podrían no ser consistentes con periodos anteriores y se podría caracterizar por menores tasas de crecimiento en cuanto a ingresos totales y utilidad de operación. En Colombia, FEMSA Comercio podría no mantener las mismas tasas históricas de crecimiento como las presentadas en México.

Las operación de FEMSA Comercio podría verse afectada negativamente por un incremento en el índice de criminalidad en México.

En los últimos años, los índices de criminalidad han aumentado, especialmente en el norte de México, y ha habido un particular aumento en los delitos relacionados con las drogas y el crimen organizado. Aunque FEMSA Comercio tiene tiendas en la mayor parte del territorio mexicano, el norte de México es una importante región para las operaciones de FEMSA Comercio. Un incremento en el índice de criminalidad podría afectar negativamente las ventas y el tráfico de clientes, aumentar los costos de seguridad en los que se incurre por tienda, teniendo como resultado una mayor rotación de personal o deterioro en la imagen de la marca OXXO; cualquiera de estas consecuencias podrían tener un efecto negativo en la operación de FEMSA Comercio.

La operación de FEMSA Comercio podría verse afectada negativamente por cambios en la tecnología de información.

FEMSA Comercio invierte agresivamente en tecnologías de información para así maximizar su potencial como creador de valor. Dada la velocidad con la que FEMSA Comercio agrega nuevos servicios y productos a su oferta comercial, tanto la evolución de los sistemas de información, así como de hardware y software debe estar a la par con el crecimiento del negocio. Si estos sistemas se vuelven inestables o si existe una planeación inadecuada para invertir en tecnologías de información, el negocio de FEMSA Comercio podría verse afectado al reducir la flexibilidad de su propuesta de valor a sus clientes o al aumentar su complejidad operativa; cualquiera de estas consecuencias podría afectar negativamente la tasa de ingreso por tienda de FEMSA Comercio.

Riesgos Relacionados con Nuestra Participación Accionaria en Heineken N.V. y Heineken Holding

FEMSA no controlará las decisiones de Heineken N.V. y Heineken Holding.

El 30 de abril de 2010, FEMSA anunció el cierre de la transacción por la cual FEMSA acordó intercambiar el 100% de sus operaciones de cerveza por una participación económica del 20% en el Grupo Heineken y a la cual nos referimos como la transacción Heineken. Como consecuencia de la transacción con Heineken, FEMSA ahora participa en el Consejo de Administración de Heineken Holding N.V., al cual nos referimos como Consejo de Administración de Heineken, y en el Consejo de Supervisión de Heineken N.V., al cual nos referimos como Consejo de Supervisión de Heineken. Sin embargo, FEMSA no es accionista controlador o mayoritario de Heineken N.V. o de Heineken Holding N.V., y tampoco controla las decisiones del Consejo de Administración de Heineken Holding o del Consejo de Supervisión de Heineken. Por consiguiente, las decisiones tomadas por la mayoría o por el grupo de control de Heineken N.V. y Heineken Holding N.V. o el Consejo de Administración de Heineken Holding o el Consejo de Supervisión de Heineken podrían no ser consistentes con los intereses de los accionistas de FEMSA o incluso adversas a los intereses de los accionistas de FEMSA. Adicionalmente, FEMSA acordó no divulgar información o decisiones no públicas tomadas por Heineken, que no sean públicas.

Heineken está presente en un gran número de países.

Heineken es una cervecera y distribidora global de cerveza presente en un gran número de países. Como resultado de la transacción con Heineken, los accionistas de FEMSA se encuentran indirectamente expuestos a las circunstancias políticas, económicas y sociales que afecten a los mercados en los que Heineken está presente las cuales podrían tener un efecto adverso sobre el valor de la participación de FEMSA en Heineken, y, en consecuencia, sobre el valor de las acciones de FEMSA.

Fortalecimiento del peso Mexicano.

En caso de una depreciación del Euro (€) frente al peso mexicano, el valor razonable de la inversión de FEMSA en acciones se vería afectado negativamente.

Por otra parte, el flujo de efectivo que se espera recibir en forma de dividendos de Heineken será en Euros, y por lo tanto, en el caso que exista una depreciación del Euro (€) frente al peso Mexicano, la cantidad de flujo de efectivo estimada se vería afectada negativamente.

Heineken N.V y Heineken Holding N.V son empresas públicas listadas en la bolsa.

Heineken N.V y Heineken Holding N.V son empresas cuyas acciones cotizan públicamente y que están sujetas a las fluctuaciones del mercado. Una reducción en el precio de las acciones de Heineken N.V. y Heineken Holding N.V. podría traducirse en una reducción del valor económico de la participación de FEMSA en Heineken.

Riesgos Relacionados con Nuestros Principales Accionistas y Nuestra Estructura de Capital

La mayoría de nuestras acciones con derecho a voto están en manos de un Fideicomiso de Voto, el cual controla efectivamente la administración de nuestra Compañía, y cuyos intereses pueden diferir de los intereses de otros accionistas.

Al 30 de abril de 2011, un fideicomiso de voto, cuyos participantes son integrantes de siete familias, era propietario del 38.69% de nuestro capital social y del 74.86% de nuestro capital con derecho de voto, que consiste en las Acciones de Serie B. Por consiguiente, el fideicomiso de voto tiene el poder de elegir la mayoría de los miembros de nuestro consejo de administración y de desempeñar un papel significativo de control sobre el resultado de prácticamente todos los asuntos que deben decidir nuestro consejo de administración o nuestros accionistas. Los intereses del fideicomiso de voto pueden diferir de los intereses de nuestros accionistas. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas” y “Punto 10. Información Adicional—Estatutos—Derechos de Voto y Ciertos Derechos de las Minorías”.

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

Los tenedores de Acciones de las Series D-B y D-L tienen derechos de voto limitados y sólo pueden votar sobre temas específicos, tales como ciertos cambios en nuestra estructura corporativa, disolución o liquidación de la compañía, fusión con una compañía con distinto propósito corporativo, fusión en carácter de fusionada, un cambio de nacionalidad, la cancelación del registro de las Acciones de las Series D-B y D-L y algún otro asunto que expresamente requiera aprobación de los tenedores, de acuerdo a la Ley del Mercado de Valores. En consecuencia a estos derechos de voto limitados, estos tenedores de las Acciones de las Series D-B- y D-L no podrán influir en nuestro negocio u operaciones. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Principales Accionistas” y “Punto 10. Información Adicional—Estatutos—Derechos de Voto y Ciertos Derechos de las Minorías”.

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

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

Es posible que los tenedores de Unidades BD en los Estados Unidos y los tenedores de ADSs no puedan participar de ninguna oferta futura de derechos preferenciales y por lo tanto podrán estar sujetos a la dilución de su interés accionario.

Bajo las leyes mexicanas, si nosotros emitimos nuevas acciones por efectivo como parte de un aumento de capital, exceptuando una oferta pública de nuevas acciones o acciones en tesorería, generalmente se nos exige conceder a nuestros accionistas el derecho de preferencia de compra de una cantidad suficiente de acciones para mantener su porcentaje de

propiedad existente. Los derechos de compra de acciones en estas circunstancias se conocen como derechos de preferencia. Es posible que no se nos permita legalmente ofrecer a los tenedores de acciones de la Compañía o de ADSs ubicados en los Estados Unidos derechos de preferencia en aumentos de capital futuros a menos que (1) presentemos una declaración de registro ante la *Securities and Exchange Commission* (“SEC”) con respecto a la emisión futura de acciones, o (2) el ofrecimiento califique para una exención de los requisitos de registro de la Ley de Valores de los Estados Unidos de 1933 (*U.S. Securities Act of 1933*, o la “Ley de Valores”). En el momento de cualquier aumento de capital futuro, evaluaremos los costos y obligaciones potenciales asociados con la presentación de una declaración de registro ante la SEC, así como los beneficios de los derechos preferenciales para los tenedores de nuestras acciones en la forma de ADSs en los Estados Unidos y cualesquiera otros factores que consideremos importantes para decidir si presentar o no una declaración de registro.

Podremos decidir no presentar una declaración de registro ante la SEC para permitir a los tenedores de nuestras acciones o de ADSs ubicados en los Estados Unidos para participar en un ofrecimiento de derechos de preferencia. Además, conforme a la ley mexicana vigente, los derechos de preferencia no pueden ser vendidos por parte del depositario de ADSs y los fondos producto de dicha venta no pueden ser distribuidos a los tenedores de nuestras acciones en la forma de ADSs. Como resultado de eso, el interés accionario de los tenedores de nuestras acciones en la forma de ADSs se diluiría de forma proporcional. Véase “Punto 10. Información Adicional—Estatutos—Derechos de Preferencia”.

Las protecciones que se ofrecen a los accionistas minoritarios en México difieren de las que se ofrecen a los accionistas minoritarios en los Estados Unidos.

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

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

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

Los acontecimientos en otros países podrán afectar negativamente el mercado para nuestros valores.

El valor de mercado de los valores de las compañías mexicanas se ve influenciado, en distintos grados, por condiciones económicas y del mercado de valores de otros países de mercados emergentes. Aunque las condiciones económicas son diferentes en cada país, la reacción de los inversionistas ante los acontecimientos en un país podrían afectar los valores de los emisores en otros países, inclusive México. No podemos garantizar que los hechos que sucedan en otros lugares, especialmente en los mercados emergentes, no afectarán de manera adversa el valor de mercado de nuestros valores.

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

FEMSA es una compañía tenedora de acciones. Por lo tanto, el flujo de efectivo de FEMSA deriva principalmente de los dividendos, intereses y otras distribuciones que las subsidiarias efectúan a FEMSA. En la actualidad, las subsidiarias de FEMSA no tienen obligaciones contractuales que les exijan pagar dividendos a FEMSA. Adicionalmente, las deudas y otras obligaciones contractuales de nuestras subsidiarias pueden imponer en el futuro restricciones en la capacidad de pago de dividendos u otros pagos a FEMSA de las subsidiarias, lo que a su vez podrá afectar negativamente la capacidad de pago de dividendos de FEMSA a los accionistas y la capacidad de cumplir con sus obligaciones. Al 31 de diciembre de 2010,

FEMSA no tenía restricción alguna en su capacidad para pagar dividendos. Debido al intercambio del 100% de nuestro negocio en FEMSA Cerveza por una participación del 20% en el Grupo Heineken, la posición de FEMSA como accionista no controlador en Heineken N.V y Heineken Holding N.V. implica no poder exigir el pago de dividendos relacionados con las acciones de Heineken N.V o Heineken Holding N.V..

Riesgos relacionados con México y con los Otros Países en los Cuales Operamos

Las condiciones económicas adversas en México podrán afectar negativamente nuestra situación financiera y resultados operativos.

Somos una sociedad mexicana, y nuestras operaciones mexicanas son el territorio geográfico más importante en lo individual. Como resultado del intercambio del 100% de nuestro negocio en FEMSA Cerveza por una participación del 20% en Grupo Heineken, los accionistas de FEMSA podrían experimentar un menor grado de exposición a las condiciones económicas en México y un mayor grado de exposición indirecta a las circunstancias políticas, económicas y sociales que afecten a los mercados en los que Heineken está presente. Para el año finalizado el 31 de diciembre de 2010, el 62% de nuestros ingresos totales consolidados se atribuyeron a México; por el lado de la utilidad neta, el porcentaje atribuido a nuestras operaciones en México se redujo aún más. La economía mexicana ha experimentado un descenso como resultado del impacto de la crisis financiera global en muchas de las economías emergentes iniciada en la segunda mitad del 2008 y que ha continuado hasta el 2010. En el primer trimestre del 2011, el producto interno bruto mexicano o PIB incrementó aproximadamente 4.6% en términos anualizados versus el mismo periodo en 2010, esto debido a una mejora en los sectores comerciales y de manufactura de la economía. La economía mexicana sigue estando fuertemente influenciada por la economía de Estados Unidos, por lo tanto, cualquier deterioro adicional en las condiciones económicas o retrasos en la recuperación económica de Estados Unidos podría complicar la recuperación de México. En el pasado, México ha experimentado periodos prolongados de debilidad y deterioros en las condiciones económicas que han tenido un impacto negativo en nuestros resultados de operación. Debido a la continua desaceleración económica global en 2009 y en 2010, la cual también afectó a la economía mexicana, no podemos garantizar que dichas condiciones no tendrán un efecto material adverso en los resultados operativos y en nuestra situación financiera futura.

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

Adicionalmente, un incremento en tasas de interés en México podría incrementar nuestro costo en financiamientos denominados en pesos mexicanos con tasas de interés variables, que constituyó 52.1% del total de nuestra deuda al 31 de diciembre de 2010 (incluyendo el efecto de swaps de tasa de interés), y podrían tener un efecto adverso en nuestra posición financiera y en los resultados de operación.

La depreciación del peso mexicano con relación al dólar americano podría afectar negativamente nuestra situación financiera y los resultados de nuestras operaciones.

La depreciación del peso relativa al dólar incrementa el costo de una porción de materias primas que adquirimos, cuyo precio es pagado o determinado en referencia al dólar, y de nuestras obligaciones de deuda denominada en dólares, de tal modo podría tener un efecto negativo en nuestra situación financiera y los resultados netos de las operaciones. Una severa devaluación o depreciación del peso mexicano podría resultar en una interrupción en los mercados de tipos de cambio internacionales y podría limitar nuestra habilidad para transferir o convertir pesos mexicanos a dólares y a otras monedas con el propósito de hacer pagos programados de intereses y capital de nuestro endeudamiento y obligaciones en dólares americanos en otras monedas. Aunque el peso mexicano se ha comportado estable frente al dólar hasta mediados del 2008, durante el cuarto trimestre de 2008 el peso se ha depreciado aproximadamente un 27% en comparación con el cuarto trimestre de 2007. Durante 2009 y 2010, el peso mexicano experimentó una recuperación frente al dólar de aproximadamente 5.2% y 5.6% en comparación con 2008 y 2009 respectivamente; y en el primer trimestre del 2011, el peso mexicano se ha revaluado alrededor del 3% en comparación con el cuarto trimestre de 2010.

Aún cuando el gobierno mexicano no restringe actualmente, y desde 1982 no ha restringido, el derecho o habilidad de personas mexicanas o extranjeras o entidades a convertir pesos mexicanos en dólares americanos o transferir otras monedas fuera de México, el gobierno podría instituir políticas restrictivas en el tipo de cambio en el futuro como lo ha

hecho en oportunidades anteriores. Las fluctuaciones monetarias podrían tener un efecto negativo en nuestra situación financiera, los resultados de operación y los flujos de caja en ejercicios futuros.

En periodos en los que los mercados financieros han estado volátiles como lo han sido últimamente, nuestros resultados de operación podrían verse sustancialmente afectados por variaciones en los tipos de cambio, los precios de los insumos y en menor medida en las tasas de interés. Estos efectos incluyen fluctuación cambiaria en activos y pasivos denominados en dólares americanos, pérdidas o ganancias por valuación de instrumentos financieros, precio en insumos, así como cambios en producto y gasto financieros. Estos efectos pueden ser mucho más volátiles que nuestro desempeño operativo y nuestra generación de flujo operativo.

Los acontecimientos políticos en México podrían afectar negativamente nuestras operaciones.

Eventos en la política mexicana podrían afectar considerablemente nuestras operaciones. Las elecciones presidenciales en México se llevan a cabo cada seis años, y la elección más reciente se llevó a cabo en julio del 2006. Las elecciones del senado también se llevaron a cabo en julio del 2006, y aún cuando el Partido Acción Nacional ganó una pluralidad de asientos en el Congreso Mexicano en dicha elección, ningún partido logró con éxito asegurar la mayoría. En 2009 se llevaron a cabo las elecciones para escoger a los miembros de la Cámara de Diputados, y aunque el Partido Revolucionario Institucional ganó una pluralidad de asientos, ningún partido logró con éxito asegurar la mayoría. La falta de una mayoría por un solo partido es probable que continúe. Esta situación podría resultar en una paralización del gobierno e incertidumbre política. No podemos ofrecer alguna garantía de que el desarrollo político en México, sobre los cuales no tenemos control, no tendrán un efecto adverso en nuestro negocio, condición financiera o resultado de operaciones.

La inseguridad en México podría incrementar y afectar negativamente nuestros resultados.

La presencia e incremento de los niveles de violencia entre los cárteles de la droga, y entre éstos y las fuerzas armadas al aplicar la ley pueden representar un riesgo para nuestro negocio. Durante el 2010, tanto la delincuencia organizada como los incidentes violentos continuaron siendo altos, concentrándose relativamente tanto a lo largo de la frontera norte de México, como en otros estados mexicanos como Sinaloa y Michoacán. El presidente de México, Felipe Calderón, ha tratado de combatir a los cárteles de la droga rompiendo el equilibrio de poder entre ellos. El objetivo principal de la delincuencia organizada es el tráfico de drogas y tiene como meta el suministrar y sacar provecho de la demanda continua de drogas y la oferta de armas en los Estados Unidos. Esta situación podría afectar nuestros negocios ya que los hábitos y patrones de consumo se ajustan de acuerdo a la percepción e inseguridad real mientras las personas se abstienen de salir y gradualmente cambian sus hábitos de consumo en el establecimiento a consumo fuera del establecimiento al comprar comida y bebidas en algunos de sus eventos sociales. La inseguridad podría aumentar y en consecuencia, nuestros resultados operativos y financieros podrían verse negativamente afectados.

La depreciación de las monedas locales en otros países de Latinoamérica en los que operamos puede afectar negativamente nuestra situación financiera.

Los ingresos totales de Coca-Cola FEMSA en territorios fuera de México incrementaron a una tasa mayor a la de los territorios mexicanos en 2010. Esta tasa mayor del crecimiento de ingresos totales podría resultar en una mayor contribución de los resultados de operación para estos territorios, pero como resultado podría también exponernos a grandes riesgos en estos territorios. La devaluación de la moneda local con respecto al dólar, en nuestros territorios fuera de México, podría incrementar nuestros costos operativos en esos países, y una depreciación con respecto al peso mexicano podría afectar negativamente nuestros resultados de las operaciones en esos países. A excepción de Venezuela, en años recientes el valor de las monedas en los países en donde operamos se ha comportado relativamente estable. Futuras devaluaciones en las monedas o la imposición de controles de cambios en cualquiera de estos países, incluyendo México, podría tener un impacto negativo en nuestros resultados financieros y de operación.

PUNTO 4. INFORMACIÓN DE LA COMPAÑÍA

La Compañía

Resumen

Somos una compañía mexicana con sede en Monterrey, N.L., México, y nuestro origen data desde 1890. Nuestra Compañía se constituyó el 30 de mayo de 1936 con una duración de 99 años y puede ser extendida indefinidamente por resolución de nuestros accionistas. Nuestra denominación es Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V., y en el ámbito

comercial frecuentemente nos referimos a nosotros mismos como FEMSA. Nuestras oficinas principales están ubicadas en General Anaya N° 601 Pte., Colonia Bella Vista, Monterrey, N.L. 64410, México. Nuestro número de teléfono en este domicilio es (81) 8328-6000 y nuestra página de Internet es www.femsa.com. Estamos constituidos como una sociedad anónima bursátil de capital variable (“S.A.B. de C.V.”) de conformidad con las leyes de México.

Llevamos a cabo nuestras operaciones a través de las siguientes sociedades sobre las cuales somos propietarios en forma directa o indirecta, de todo o la mayoría del capital social (de cada una nos referimos como una “compañía subtenedora principal”):

- Coca-Cola FEMSA, dedicada a la producción, distribución y comercialización de refrescos
- FEMSA Comercio, que opera tiendas de conveniencia y
- CB Equity, la cual es tenedora de nuestras acciones en Heineken.

El 30 de abril de 2010, FEMSA anunció el cierre de la transacción en la cual FEMSA acordó intercambiar el 100% de sus operaciones de cerveza por una participación económica del 20% en el Grupo Heineken. De conformidad con las NIF mexicanas, hemos reclasificado nuestros estados de situación financiera auditados al 31 de diciembre de 2010 y 2009, los estados consolidados de resultados relacionados y las variaciones en las cuentas de capital contable por los años terminados el 31 de diciembre de 2010, 2009, y 2008 para así reflejar a FEMSA Cerveza como una operación discontinuada. Sin embargo, bajo U.S. GAAP, FEMSA Cerveza no se presenta como una operación discontinuada. Véase “Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas Conciliación U.S. GAAP” y Notas 27 y 28 a nuestros estados financieros consolidados auditados.

Antecedentes

FEMSA tiene su origen en el establecimiento de la primera cervecería mexicana, Cervecería Cuauhtémoc, S.A., a la cual nos referiremos como Cuauhtémoc, la cual fue fundada en 1890 por cuatro prominentes industriales de Monterrey: Francisco G. Sada, José A. Muguerza, Isaac Garza y José M. Schneider. Descendientes de ciertos fundadores de Cuauhtémoc participan en el fideicomiso de voto que controla la administración de nuestra Compañía.

La integración estratégica de nuestra Compañía data desde 1936, cuando nuestras operaciones de empaque se establecieron para abastecer de corcholatas a la cervecería. Durante este periodo, estas operaciones formaron parte de lo que se conoció como el Grupo Monterrey, que también incluyó participaciones en la banca, acero y otras operaciones de empaque.

En 1974, el Grupo Monterrey se dividió en dos ramas de descendientes de las familias fundadoras de Cuauhtémoc. El acero y otras operaciones de empaque constituyeron la base para la creación de Corporación Siderúrgica, S.A. (ahora Alfa, S.A.B. de C.V.), controlado por la familia Garza Sada, y las operaciones de bebidas y bancarias se consolidaron bajo la denominación social de Valores Industriales, S.A. de C.V. (precedente corporativo de FEMSA), controlada por la familia Garza Lagüera. Las acciones de FEMSA cotizaron por primera vez en la Bolsa Mexicana de Valores el 19 de septiembre de 1978. Entre 1977 y 1981, diversificamos nuestras operaciones mediante adquisiciones en las industrias de refrescos y de agua mineral, la creación de las primeras tiendas de conveniencia bajo el nombre comercial OXXO y otras inversiones en las industrias hotelera, de la construcción, de autopartes, alimenticia y pesquera, las cuales posteriormente fueron consideradas como operaciones no estratégicas y fueron subsecuentemente escindidas.

En agosto de 1982, el gobierno mexicano suspendió el pago de sus obligaciones de deuda externa y nacionalizó el sistema bancario mexicano. En 1985, ciertos accionistas mayoritarios de FEMSA adquirieron una participación mayoritaria en Cervecería Moctezuma, S.A. a la cual nos referimos como “Moctezuma”, que en aquél entonces era la tercera cervecería más importante de México, y en compañías afiliadas en la industria del empaque. Subsecuentemente, FEMSA realizó una extensa reestructuración corporativa y financiera que finalizó en diciembre de 1988, y por consiguiente los activos de FEMSA fueron combinados en una sola entidad corporativa que se convirtió en Grupo Industrial Emprex, S.A. de C.V., a la cual nos referiremos como Emprex.

En octubre de 1991, algunos de nuestros accionistas mayoritarios adquirieron una participación mayoritaria en Bancomer, S.A., al cual nos referiremos como Bancomer. La inversión en Bancomer se realizó dentro del contexto de la reprivatización del sistema bancario por parte del Gobierno mexicano, que lo había nacionalizado en 1982. Los accionistas de Emprex, incluyendo FEMSA, financiaron en forma parcial la adquisición de Bancomer mediante una suscripción indirecta de las acciones del Grupo Financiero Bancomer, S.A. de C.V., actualmente Grupo Financiero BBVA Bancomer, S.A. de C.V., al cual nos referiremos como BBVA Bancomer, la compañía controladora de servicios financieros mexicana

que se constituyó con el objeto de poseer una participación mayoritaria en Bancomer. En febrero de 1992, FEMSA ofreció a los accionistas de Emprex la oportunidad de intercambiar las acciones de BBVA Bancomer a las cuales dichos accionistas tenían derecho, por acciones de Emprex que eran de propiedad de FEMSA. En agosto de 1996, las acciones de BBVA Bancomer que recibió FEMSA en el intercambio con los accionistas de Emprex, fueron distribuidas como dividendo a los accionistas de FEMSA.

Al terminar estas operaciones, iniciamos una serie de operaciones estratégicas destinadas a fortalecer las posiciones competitivas de nuestras subsidiarias operativas. Estas operaciones incluyeron la venta de una participación estratégica del 30% en Coca-Cola FEMSA a una subsidiaria propiedad de The Coca-Cola Company y la subsiguiente oferta pública de acciones de Coca-Cola FEMSA, ambas en 1993, y la venta de una participación estratégica del 22% en FEMSA Cerveza a Labatt Brewing Company Limited, a la cual nos referimos como Labatt, en 1994. Labatt, fue más tarde adquirida por InBev, S.A. o InBev (conocida en el momento de la adquisición de Labatt como Interbrew N.V./S.A. o Interbrew y actualmente referida como A-B InBev), posteriormente aumentó su participación en FEMSA Cerveza al 30%.

En 1998, finalizamos una reorganización que:

- cambió nuestra estructura de capital, al convertir nuestro capital social en circulación antes de la reorganización en Unidades BD y Unidades B; y
- unificó a los accionistas de FEMSA y a los accionistas anteriores de Emprex al mismo nivel corporativo, mediante una oferta de intercambio que se consumó el 11 de mayo de 1998.

Como parte de la reorganización, FEMSA registró ADSs en *The New York Stock Exchange* que representaban Unidades BD, y listamos las Unidades BD y sus Unidades B en la Bolsa Mexicana de Valores.

En mayo del 2003, nuestra subsidiaria Coca-Cola FEMSA expandió sus operaciones a través de Latinoamérica adquiriendo el 100% de Panamco México, S.A. de C.V. a la cual nos referiremos como Panamco, entonces la más grande embotelladora de refrescos de Latinoamérica en términos de volumen de ventas en el 2002. A través de la adquisición de Panamco, Coca-Cola FEMSA empezó con la producción y distribución de la marca de bebidas de *Coca-Cola* en territorios adicionales en México, Centroamérica, Colombia, Venezuela y Brasil, así como el embotellado de agua, cerveza y otras bebidas en algunos de estos territorios. The Coca-Cola Company y sus subsidiarias recibieron Acciones Serie D a cambio de su participación en el capital de Panamco de aproximadamente el 25%.

El 31 de agosto de 2004, consumamos una serie de operaciones con InBev, Labatt y ciertas de sus afiliadas para rescindir los acuerdos existentes entre FEMSA Cerveza y Labatt. Como resultado de estas operaciones, FEMSA adquirió el 100% de FEMSA Cerveza, y se rescindieron acuerdos previos existentes entre afiliadas de FEMSA e InBev con respecto al gobierno corporativo, el traspaso de la propiedad y otros asuntos relativos a FEMSA Cerveza.

El 1° de junio de 2005, finalizamos una oferta de nuevas acciones por 80.5 millones de Unidades BD (incluyendo Unidades BD en la forma de ADS que cotizan en la Bolsa de Nueva York) y 52.78 millones de Unidades B, con lo cual se obtuvieron recursos por \$700 millones de dólares, netos de comisiones. FEMSA utilizó estos recursos para pagar deuda relacionada con transacciones con Labatt (InBev) y otras de sus afiliadas.

El 13 de enero de 2006, FEMSA Cerveza, a través de una de sus subsidiarias, adquirió de Molson Coors Brewing Company o Molson Coors, el 68% de las acciones de la empresa cervecera brasileña Kaiser por \$68 millones de dólares. Molson Coors retuvo un 15% de Kaiser, mientras que Heineken N.V. se mantuvo sin cambio con el 17% restante. En diciembre del 2006, Molson Coors completó su salida de Kaiser ejerciendo su opción para vender su 15% de participación restante a FEMSA Cerveza. El 22 de diciembre de 2006, FEMSA Cerveza hizo un incremento de capital en Kaiser por \$200 millones de dólares. Al mismo tiempo, Heineken N.V. decidió no participar en el incremento de capital, por lo cual su interés en el capital de las acciones de Kaiser se diluyó de 17% a 0.17% y FEMSA Cerveza por lo tanto incrementó su participación a 99.83% en el capital social de Kaiser, sin embargo, en agosto de 2007 FEMSA Cerveza y Heineken N.V. cerraron un acuerdo de compra de capital en donde Heineken N.V. adquirió las acciones necesarias para recuperar el 17% de participación en Kaiser. Como resultado de las transacciones anteriores, FEMSA Cerveza obtuvo el 83% de la participación de Kaiser y Heineken N.V. obtuvo una participación del 17%.

El 3 de noviembre de 2006, adquirimos 148,000,000 Acciones Serie D de Coca-Cola FEMSA, de ciertas subsidiarias de The Coca-Cola Company, representando el 8.02% del capital total de Coca-Cola FEMSA. Adquirimos estas acciones por un monto total de \$427.4 millones de dólares, de acuerdo con un memorándum de entendimiento con The Coca-Cola Company. Al 30 de marzo de 2011, FEMSA indirectamente es propietaria del 53.7% del capital de Coca-Cola FEMSA (63.0% de su capital accionario con derecho total de voto) y The Coca-Cola Company indirectamente es

propietaria del 31.6% del capital de las acciones de Coca-Cola FEMSA (37.0% de su capital accionario con derecho total de voto). El 14.7% restante consiste en Acciones Serie L con derecho limitado de voto, las cuales se cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y en el NYSE en forma de Acciones Depositarias Americanas (“ADSs”) bajo el símbolo de KOF.

En marzo del 2007, en la AGO de nuestra compañía, nuestros accionistas aprobaron la subdivisión (split) en razón de tres a uno en todas las acciones en circulación de FEMSA, aplicando también en nuestros American Depositary Shares (ADSs). La subdivisión proporcional no afecta la estructura accionaria de FEMSA. Las nuevas unidades resultantes del split fueron canjeadas por la Bolsa Mexicana de Valores el 28 de mayo de 2007 a los accionistas registrados al 25 de mayo de 2007, y los nuevos ADSs fueron canjeados por la Bolsa de Valores de Nueva York (New York Stock Exchange) el 30 de mayo de 2007 a los accionistas registrados al 25 de mayo de 2007.

El 8 de noviembre de 2007, Administración S.A.P.I. de C.V. o Administración S.A.P.I., una compañía mexicana directa o indirectamente propiedad de Coca-Cola FEMSA y de The Coca-Cola Company, adquirió 58,350,908 acciones representando el 100% de las acciones del capital social de Jugos del Valle por \$370 millones de dólares en efectivo, y asumiendo pasivos por \$86 millones de dólares. El 30 de junio de 2008, Administración S.A.P.I. y Jugos del Valle se fusionaron, convirtiéndose Jugos del Valle en la compañía fusionante. Posterior a la adquisición inicial de Jugos del Valle, Coca-Cola FEMSA ofreció a la venta el 30% de su participación en Administración S.A.P.I. a otros embotelladores de Coca-Cola en México. En diciembre de 2008, la entidad fusionante Jugos del Valle en Brasil vendió sus operaciones a The Coca-Cola Company, Coca-Cola FEMSA y otros embotelladores de las marcas de *Coca-Cola* en Brasil. Estas operaciones de bebidas no carbonatadas fueron integradas dentro de una alianza estratégica con The Coca-Cola Company en Brasil. A través de las alianzas estratégicas entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company, distribuimos la línea de jugos de Jugos del Valle y hemos comenzado a desarrollar y distribuir nuevos productos. Al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008, Coca-Cola FEMSA cuenta con una participación registrada de 19.8% del capital social de Jugos del Valle.

El 22 de abril de 2008, los accionistas de FEMSA aprobaron la propuesta de enmendar nuestros estatutos para preservar la estructura accionaria en unidades que tenemos desde mayo de 1998 y para mantener la estructura existente posterior al 11 de mayo de 2008. Nuestros estatutos anteriormente determinaban que el 11 de mayo de 2008 nuestras acciones Serie D-B podrían convertirse en acciones Serie B; y que nuestras acciones Serie D-L podrían convertirse en acciones Serie L con derecho de voto limitado. Adicionalmente nuestros estatutos indicaban que el 11 de mayo de 2008 nuestra estructura actual de unidades podría dejar de existir y que cada unidad B podría desvincularse en 5 acciones Serie B, mientras que cada Unidad BD podría desvincularse en tres acciones Serie B y dos acciones Serie L, de nueva emisión. De acuerdo a las aprobaciones de nuestros accionistas del 22 de abril de 2008, la conversión automática de nuestras acciones y nuestra estructura basada en unidades ya no existe, y de no haber ninguna acción por parte de nuestros accionistas, nuestra estructura accionaria continuará siendo formada por acciones Serie B, las cuales deben representar por lo menos el 51% de nuestro capital total accionario y de acciones Serie D-B y Serie D-L, las cuales en conjunto pueden representar hasta el 49% de nuestro capital total accionario. Nuestra estructura de Unidades, de no haber acción alguna por parte de los accionistas, continuará consistiendo en Unidades B, las cuales vinculan cinco acciones Serie B y Unidades BD, las cuales están formadas por una acción Serie B, dos acciones Serie D-B y dos acciones Serie D-L. Véase “Punto 9. La Oferta y Listado—Descripción de Valores”.

En mayo de 2008, Coca-Cola FEMSA completó la adquisición de REMIL en Brasil por \$364.1 millones de dólares neto de efectivo, asumiendo pasivos por \$196.9 millones de dólares.

El 11 de enero de 2010, FEMSA anunció que su Consejo de Administración aprobó unánimemente un acuerdo definitivo bajo el cual FEMSA intercambiaría sus operaciones de FEMSA Cerveza por una participación económica del 20% en Heineken, una de las cerveceras líderes en el mundo. Bajo los términos del acuerdo, FEMSA recibió 43,018,320 acciones de Heineken Holding N.V. y 43,009,699 acciones de Heineken N.V., además de 29,172,504 acciones adicionales que serán entregadas mediante un instrumento de entrega de acciones asignadas. Se espera que las acciones asignadas sean adquiridas por Heineken en el mercado secundario y sean entregadas a FEMSA durante un periodo no mayor a cinco años. Sin embargo, durante el periodo de entrega de dichas acciones asignadas, FEMSA estará sujeta a todos los beneficios económicos, así como también a los riesgos y obligaciones del Grupo Heineken, tal como si dichas acciones hubieran sido entregadas al cierre de la transacción, el 30 de abril de 2010. Heineken también asumirá US\$ 2,100 millones de deuda incluyendo obligaciones no fondeadas del plan de pensiones de FEMSA Cerveza. Los principales términos de los documentos de la transacción Heineken se encuentran resumidos más adelante. Véase “Punto 10. Información Adicional—Contratos principales”.

El 1 de febrero de 2010, FEMSA firmó un acuerdo con las subsidiarias de The Coca-Cola Company para modificar el convenio de accionistas de Coca-Cola FEMSA. El objetivo de este acuerdo es establecer que el nombramiento y

compensación del director general y los ejecutivos que le reportan, así como las decisiones relacionadas con la operación ordinaria de Coca-Cola FEMSA requieren solo del voto afirmativo de la mayoría simple del consejo de administración. Las decisiones que por su naturaleza son extraordinarias (como lo serían la adquisición de empresas o combinaciones por un monto superior a los US\$100 millones, entre otras) continuarán requiriendo del voto de la mayoría de los consejeros, incluyendo el voto afirmativo de dos de los consejeros nombrados por The Coca-Cola Company. Esta enmienda fue aprobada el 14 de abril de 2010 en la asamblea extraordinaria de accionistas de Coca-Cola FEMSA y se encuentra reflejada en sus estatutos. Esta enmienda fue firmada sin transferencia de contraprestación alguna. El porcentaje de voto de participación en nuestra subsidiaria, Coca-Cola FEMSA, sigue siendo la misma después de la firma de este acuerdo.

El 22 de abril de 2010, Heineken N.V. y Heineken Holding N.V. celebraron su AGO, y aprobaron la adquisición del 100% de las acciones de las operaciones de cerveza propiedad de FEMSA, en los términos anunciados el 11 de enero de 2010. La AGO de Heineken eligió, sujeto al cierre de la adquisición de las operaciones de FEMSA Cerveza, al Sr. José Antonio Fernández Carbajal como miembro del Consejo de Administración de Heineken Holding N.V. y del Consejo de Supervisión de Heineken., y al Sr. Javier Astaburuaga Sanjinés como nuestro segundo representante en el Consejo de Supervisión de Heineken N.V. Dichos nombramientos entraron en vigor el 30 de abril de 2010.

El 26 de abril de 2010, FEMSA celebró su AGO, en la cual los accionistas aprobaron la transacción con Heineken. Los accionistas aprobaron el intercambio del 100% de las operaciones de cerveza en México y Brasil propiedad de FEMSA, por el 20% del interés económico en el Grupo Heineken, así como la asunción por parte de Heineken N.V. de US\$ 2,100 millones de deuda en base a los acuerdos descritos el 11 de enero de 2010.

El 30 de abril de 2010, FEMSA anunció el cierre de la transacción en la cual FEMSA acordó intercambiar el 100% de sus operaciones de cerveza por una participación económica del 20% en el Grupo Heineken. Los principales términos de los documentos de la transacción Heineken se encuentran resumidos más adelante. Véase “Punto 10. Información Adicional—Contratos principales”.

En septiembre de 2010, FEMSA vendió a The Coca-Cola Company, Promotora de Marcas Nacionales, S. de R.L. de C.V., a la cual nos referimos como. Promotora. Promotora era el propietario de las marcas de refrescos *Mundet* en México.

En septiembre de 2010, FEMSA firmó los acuerdos definitivos con GPC III, B.V. para vender sus operaciones de etiquetas y empaques flexibles, Grafo Regia, S.A. de C.V. Esta transacción es parte de la estrategia de FEMSA para desinvertir en operaciones no estratégicas. La transacción se cerró el 31 de diciembre de 2010.

Durante el tercer trimestre de 2010, Coca-Cola FEMSA completó la transacción con una subsidiaria brasileña de The Coca-Cola Company para producir, vender y distribuir productos de la marca *Matte Leão*. Esta transacción refuerza la oferta de Coca-Cola FEMSA de productos no carbonatados a través de la plataforma de The Coca-Cola Company y sus embotelladores socios en Brasil. Como parte del acuerdo, a partir del primer trimestre de 2010, Coca-Cola FEMSA ha vendido y distribuido algunos productos *Matte Leão* listos para beber. Coca-Cola FEMSA actualmente tiene una participación indirecta del 13.84% en el negocio de *Matte Leão* en Brasil.

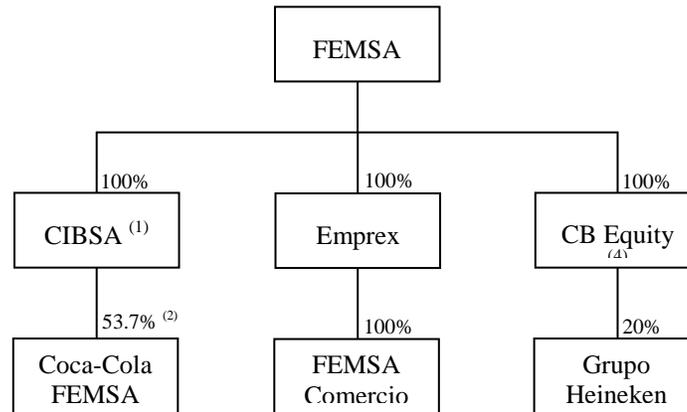
El 17 de marzo de 2011, un consorcio de inversionistas formado por FEMSA, el Fondo de Infraestructura Macquarie México (MMIF) y otros inversionistas adquirieron Energía Alterna Istmeña, a la cual nos referimos como EAI y Energía Eólica Mareña S.A. de C.V., a la cual nos referimos como EEM; ambas subsidiarias de la compañía Preneal, S.A., a la cual nos referimos como Preneal, por un valor de Ps. 1,063.5 millones. FEMSA tiene una participación del 45% en este consorcio. EAI y EEM son dueños del proyecto de construcción de una planta de energía eólica de 396 Megawatts en el sureste del estado de Oaxaca. Ciertas subsidiarias de FEMSA, FEMSA Comercio y Coca-Cola FEMSA han aceptado participar en los contratos por 20 años de abastecimiento de energía eólica con EAI y EEM para comprar el suministro de energía producida por estas compañías. Este proyecto actualmente está actualmente en su fase de financiamiento a largo plazo.

El 28 de marzo de 2011, Coca Cola FEMSA, adquirió conjuntamente con The Coca-Cola Company, el Grupo Estrella Azul (también conocido como Grupo Industrias Lácteas) y al cual nos referimos como Grupo Estrella Azul, una empresa panameña comprometida por más de 50 años con la categoría de productos lácteos, jugos y bebidas refrescantes. La Compañía adquirió un 50% de participación y continuará desarrollando este negocio conjuntamente con The Coca-Cola Company. A partir de abril, 2011, ambas compañías, The Coca-Cola Company y Coca-Cola FEMSA comenzaron la integración gradual de Grupo Estrella Azul a la existente plataforma de bebidas que comparten para el desarrollo de productos no carbonatados en Panamá.

Estructura Corporativa

Nuestras actividades comerciales se realizan a través de nuestras Principales Sociedades Subtenedoras, como se muestra en el siguiente diagrama y tabla.

Principales Compañías Subtenedoras—Estructura Corporativa Al 31 de mayo de 2011



- (1) Compañía Internacional de Bebidas, S.A. de C.V., a la cual nos referimos como CIBSA.
 (2) Porcentaje del capital social, que equivale al 63.0% de las acciones con derecho a voto.
 (3) Grupo Industrial Emprex, S.A. de C.V.
 (4) Tenencia accionaria en CB Equity distribuida en diversas subsidiarias de FEMSA.
 (5) Participación económica combinada en Heineken N.V y Heineken Holding N.V.

La siguiente tabla es una perspectiva general de nuestras operaciones por segmento reportado y por región geográfica conforme a las NIF mexicanas:

Resumen de Operaciones por Segmento

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2010
y % de crecimiento vs año anterior⁽¹⁾:

	Coca-Cola FEMSA		FEMSA Comercio		CB Equity ⁽²⁾	
	Ps.	%	Ps.	%	Ps.	%
Ingresos totales.....	103,456	0.7%	62,259	16.3%	-	N/D
Utilidad de operación....	17,079	7.9	5,200	16.7	-	N/D
Activos totales.....	114,061	3.1	23,677	20.2	67,010	N/D
Empleados	68,449	1.5	73,101	20.0	-	N/D

Resumen de Ingresos Totales por Segmento⁽¹⁾

	Por los años terminados el 31 de diciembre del:		
	2010	2009	2008
	(expresados en millones de pesos)		
Coca-Cola FEMSA	Ps. 103,456	Ps. 102,767	Ps. 82,976
FEMSA Comercio.....	62,259	53,549	47,146
CB Equity⁽²⁾.....	-	N/D	N/D
Otros	12,010	10,991	9,401
Ingresos totales consolidados⁽³⁾ ...	Ps. 169,702	Ps. 160,251	Ps. 133,808

Resumen de Ingresos Totales por Región Geográfica⁽³⁾

	Por los años terminados el 31 de diciembre del:		
	2010	2009	2008
México ⁽³⁾	Ps. 105,448	Ps. 94,819	Ps. 84,920
Latincentro ⁽⁵⁾	17,492	16,211	12,853
Venezuela	14,048	22,448	15,217
Mercosur ⁽³⁾⁽⁶⁾	33,409	27,604	21,227
Ingresos totales consolidados⁽³⁾ ...	Ps. 169,702	Ps. 160,251	Ps. 133,808

- (1) La suma de los datos financieros de cada uno de nuestros segmentos y los porcentajes respectivos difieren de nuestra información financiera consolidada debido a transacciones realizadas entre compañías, las que se eliminan en la consolidación, y ciertos activos y actividades de FEMSA, incluyendo áreas corporativas.
- (2) CB Equity es la tenedora de nuestras acciones de Heineken N.V y Heineken Holding N.V.
- (3) Los ingresos totales consolidados de 2010, 2009 y 2008 fueron modificados excluyendo la información financiera de FEMSA Cerveza debido a su presentación como operación discontinuada.
- (4) La suma de los datos financieros para cada región geográfica difiere de la información financiera consolidada de la Compañía, debido a las transacciones entre compañías, que se eliminan en la consolidación.
- (5) Incluye Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Panamá y Colombia.
- (6) Incluye Brasil y Argentina.

Principales Subsidiarias

La siguiente tabla presenta nuestras subsidiarias significativas al 30 de abril de 2011:

Nombre de la compañía	Jurisdicción	Porcentaje de participación
CIBSA	México	100.0%
Coca-Cola FEMSA⁽¹⁾	México	53.7%
Propimex, S.A. de C.V.	México	53.7%
Refrescos Latinoamericanos, S.A. de C.V.	México	53.7%
Controladora Interamericana de Bebidas, S.A. de C.V.	México	53.7%
Coca-Cola FEMSA de Venezuela, S.A. (antes Panamco Venezuela, S.A. de C.V.)	Venezuela	53.7%
Spal Industria Brasileira de Bebidas, S.A.	Brasil	52.5%
Industria Nacional de Gaseosas, S.A.	Colombia	53.7%
FEMSA Comercio	México	100.0%
CB Equity	Reino Unido	100.0%

- (1) Porcentaje del capital social. FEMSA posee el 63.0% del capital social con derecho a voto.

Estrategia de Negocios

FEMSA es una empresa líder que participa en la industria de refrescos, a través de Coca-Cola FEMSA, el embotellador independiente más grande de productos *Coca-Cola* en términos de volúmenes de venta en el mundo; en comercio al detalle, operando OXXO, la cadena de tiendas de conveniencia más grande y de mayor crecimiento en América Latina; y en cerveza, siendo el segundo accionista más importante de Heineken, una de las cerveceras líderes en el mundo con presencia en más de 70 países.

Reconocemos la importancia de acercarnos a nuestros consumidores finales, interpretando sus necesidades y siendo capaces de ofrecerles el producto adecuado para la ocasión adecuada con una óptima propuesta de valor. Para lograr lo anterior, nos esforzamos en el desarrollo del valor de marca, expandiendo nuestra gran capacidad de distribución, y mejorando continua de la eficiencia de nuestras operaciones, siendo nuestro propósito el alcanzar nuestro máximo potencial. Seguimos mejorando nuestros sistemas de recolección y procesamiento de información, con el objeto de conocer mejor y entender los deseos y las necesidades de nuestros consumidores, y estamos mejorando nuestra capacidad de ejecución en la producción y distribución al aprovechar más eficientemente nuestra base de activos.

Consideramos que las capacidades que hemos desarrollado en nuestros negocios pueden ser replicadas en otros territorios geográficos. Este principio ha sido fundamental para conducir nuestros esfuerzos de consolidación que culminaron con el acuerdo de compra de Panamco por parte de Coca-Cola FEMSA el 6 de mayo de 2003. La plataforma

continental que surge de esta combinación—cubriendo una vasta expansión territorial en México y Centroamérica, incluyendo algunas de las áreas metropolitanas más pobladas de Latinoamérica—ha brindado oportunidades para continuar creando valor mediante una mejor capacidad de ejecución y el uso de las mejores herramientas de promoción. Hemos incrementado nuestra capacidad para operar y tener éxito en otras regiones geográficas mediante una mejor comprensión de las tendencias y necesidades del consumidor local, tal es el caso de las operaciones colombianas de OXXO. Más adelante podremos utilizar estas capacidades para continuar nuestra expansión de Coca-Cola FEMSA y OXXO a nivel internacional.

Nuestros objetivos finales son alcanzar crecimiento sostenible de los ingresos, mejorar la rentabilidad del negocio e incrementar el rendimiento sobre el capital invertido en cada una de nuestras unidades de negocio. Creemos que el logro de estos objetivos continuará creando valor sostenible para nuestros accionistas.

Coca-Cola FEMSA

Resumen

Coca-Cola FEMSA es el embotellador público más grande de bebidas marca *Coca-Cola* a nivel mundial, en función al volumen de ventas en 2010. Coca-Cola FEMSA opera en los siguientes territorios:

- México – una parte substancial del centro de México (incluyendo la Ciudad de México y los estados de Michoacán y Guanajuato) y el sureste de México (incluyendo la región del Golfo).
- Centroamérica – Guatemala (la Ciudad de Guatemala y sus alrededores), Nicaragua (todo el país), Costa Rica (todo el país) y Panamá (todo el país).
- Colombia – la mayor parte del país.
- Venezuela – todo el país.
- Argentina – Buenos Aires y sus alrededores.
- Brasil – el área de São Paulo, Campinas, Santos, el estado de Mato Grosso do Sul, el estado de Minas Gerais y parte del estado de Goiás.

Coca-Cola FEMSA fue constituida el 30 de octubre de 1991 como una sociedad anónima de capital variable de acuerdo a las leyes de México con una vigencia de 99 años. El 5 de diciembre de 2006, de conformidad con las modificaciones a la Ley del Mercado de Valores Mexicana, Coca-Cola FEMSA fue convertida en una sociedad anónima bursátil de capital variable. Las oficinas principales de Coca-Cola FEMSA están ubicadas en Guillermo González Camarena N° 600, Col. Centro de Ciudad Santa Fé, Delegación Álvaro Obregón, México, D.F., 01210, México. Su número telefónico en este domicilio es (55) 5081-5100 y su página de Internet es www.coca-colafemsa.com.

La siguiente tabla muestra información acerca de las operaciones de Coca-Cola FEMSA por segmento reportado para el 2010:

Operaciones por Segmento Reportado Por el año terminado el 31 de diciembre de 2010⁽¹⁾

	Ingresos Totales	Porcentaje de los Ingresos Totales	Utilidad de Operación	Porcentaje de la Utilidad de Operación
México.....	38,782	37.5%	6,605	38.7%
Latincentro ⁽²⁾	17,281	16.7%	3,022	17.7%
Venezuela.....	14,033	13.6%	2,444	14.3%
Mercosur ⁽³⁾	33,360	32.2%	5,008	29.3%
Consolidado.....	103,456	100%	17,079	100%

⁽¹⁾ Expresados en millones de pesos mexicanos, exceptuando los montos de porcentajes.

⁽²⁾ Incluye Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Panamá y Colombia.

⁽³⁾ Incluye Brasil y Argentina.

Historia Corporativa

En 1979, una de nuestras subsidiarias, adquirió algunas embotelladoras de refrescos que actualmente forman parte de Coca-Cola FEMSA. En ese momento, las embotelladoras adquiridas tenían 13 centros de distribución que operaban 701

rutas de distribución y su capacidad de producción era de 83 millones de cajas físicas. En 1991, transferimos las acciones de embotelladoras a FEMSA Refrescos, S.A. de C.V., la compañía predecesora a Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V.

En junio de 1993 una subsidiaria de The Coca-Cola Company suscribió 30% del capital social de Coca-Cola FEMSA representado en Acciones Serie D, por \$195 millones. En septiembre de 1993, FEMSA vendió Acciones Serie L al público las cuales representaron el 19% del capital social de Coca-Cola FEMSA, y Coca-Cola FEMSA listó dichas acciones en la Bolsa Mexicana de Valores y en forma de ADSs en el mercado de valores de Nueva York (“*New York Stock Exchange*”). En una serie de transacciones entre 1994 y 1997, Coca-Cola FEMSA adquirió territorios en Argentina y territorios adicionales en el sur de México.

En mayo de 2003, Coca-Cola FEMSA adquirió Panamco y empezó a producir y distribuir productos de la marca *Coca-Cola* en territorios adicionales en el centro de México y la región del Golfo de México, y en Centroamérica (Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá), Colombia, Venezuela y Brasil, además de agua embotellada, cerveza y otras bebidas en algunos de estos territorios. Como resultado de la adquisición, The Coca-Cola Company incrementó su participación en el capital social de Coca-Cola FEMSA, pasando de 30% a 39.6%.

Durante agosto de 2004, Coca-Cola FEMSA llevó a cabo una oferta de derechos para permitirle a los tenedores existentes de Acciones Serie L y ADS adquirir nuevas acciones emitidas de la Serie L, en la forma de Acciones Serie L y ADSs, respectivamente, al mismo precio por acción al cual nosotros mismos y The Coca-Cola Company suscribimos respecto a la adquisición de Panamco. El 8 de marzo de 2006, los accionistas de Coca-Cola FEMSA aprobaron la no cancelación de 98,684,857 Acciones Serie L (equivalentes a aproximadamente 9.87 millones de ADSs, o más de una tercera parte de las Acciones Serie L en circulación) que no fueron suscritas en la oferta de derechos, las cuales están disponibles para ser emitidas a un precio de emisión no menor a \$2.216 dólares por acción o su equivalente en moneda mexicana.

El 3 de noviembre de 2006, a través de una subsidiaria adquirimos 148,000,000 Acciones Serie D de Coca-Cola FEMSA, de ciertas subsidiarias de The Coca-Cola Company, lo cual representa el 9.4% de las acciones con derecho a voto en circulación y el 8.0% del capital total en circulación, a un precio por acción de \$2.888 dólares, arrojando un monto total de \$427.4 millones de dólares. Con esta adquisición, nuestra participación en el capital de Coca-Cola FEMSA se incrementó a 53.7%. En virtud de los estatutos de la sociedad de Coca-Cola FEMSA, las acciones adquiridas fueron convertidas de la Serie D a la Serie A.

El 8 de noviembre de 2007, una compañía propiedad directa o indirectamente Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company, adquirió el 100% de las acciones representativas del capital social de la empresa Jugos del Valle. Véase “Información de la Compañía—Antecedentes”.

En diciembre de 2007 y mayo de 2008, Coca-Cola FEMSA vendió la mayoría de sus marcas propias a The Coca-Cola Company por un monto total de \$64 millones de dólares. Ambas transacciones se condujeron en condiciones de mercado. Estas marcas ahora están siendo licenciadas a Coca-Cola FEMSA por The Coca-Cola Company de conformidad con los contratos de embotellador vigentes.

El 30 de mayo de 2008, Coca-Cola FEMSA celebró una transacción con The Coca-Cola Company para adquirir la totalidad de su territorio localizado en el Estado de Minas Gerais (REMIL) en Brasil. Durante el segundo trimestre de 2008, Coca-Cola FEMSA cerró esta transacción por \$364.1 millones de dólares. A partir del 1º de junio de 2008, Coca-Cola FEMSA consolida los resultados de REMIL en sus estados financieros.

En julio del 2008 Coca-Cola FEMSA adquirió el negocio de agua de garrafón Agua de los Angeles S.A. de C.V. (*Agua De Los Angeles*) en el Valle de México de Grupo Embotellador CIMSA, S.A. de C.V., un embotellador del sistema Coca-Cola en México por \$18.3 millones de dólares. Las marcas siguen siendo propiedad de The Coca-Cola Company. Subsecuentemente, Coca-Cola FEMSA se fusionó con Agua de los Ángeles en su negocio de agua de garrafón bajo la marca *Ciel*.

En diciembre de 2008, Jugos del Valle vendió sus operaciones en Brasil, Holdinbrás, Ltd a una subsidiaria de The Coca-Cola Company, Coca-Cola FEMSA y otros embotelladores de la marca registrada de *Coca-Cola* en Brasil. Estas operaciones se integraron al negocio de Sucos Mais, una alianza estratégica con The Coca-Cola Company en Brasil.

En febrero de 2009 Coca-Cola FEMSA completó la transacción con Bavaria, una subsidiaria de SABMiller, para adquirir de manera conjunta con The Coca-Cola Company el negocio de agua embotellada *Brisa* en Colombia (incluyendo la marca *Brisa*). El precio de compra de \$92 millones de dólares se compartió por igual entre Coca-Cola FEMSA y The

Coca-Cola Company. Tras un período de transición, en junio de 2009, Coca-Cola FEMSA comenzó a vender y distribuir el portafolio de productos *Brisa* en ese país.

En mayo de 2009, Coca-Cola FEMSA llegó a un acuerdo para desarrollar junto con The Coca-Cola Company, los productos de marca registrada *Crystal* en Brasil.

En agosto de 2010, Coca-Cola FEMSA adquirió de The Coca-Cola Company junto con otros embotelladores del sistema *Coca-Cola* en Brasil, el negocio operativo de la marca de té *Matte Leão*. Actualmente Coca-Cola FEMSA tiene una participación indirecta del 13.84% en el negocio de *Matte Leão* en Brasil.

El 28 de marzo de 2011, adquirimos junto con The Coca-Cola Company, Grupo Estrella Azul (también conocido como Grupo Industrias Lácteas), un conglomerado panameño que participa en las categorías de leche y bebidas a base de jugo en Panamá. Seguiremos desarrollando este negocio de forma conjunta con The Coca-Cola Company.

Al 31 de mayo de 2011, nosotros éramos indirectamente propietarios de las Acciones Serie A, equivalentes al 53.7% del capital social de Coca-Cola FEMSA (63.0% del capital social con derecho a voto de Coca-Cola FEMSA). Al 31 de mayo de 2011, The Coca-Cola Company era dueña indirectamente de las Acciones Serie D, equivalente al 31.6% del capital social de Coca-Cola FEMSA (37.0% del capital social con derecho a voto de Coca-Cola FEMSA). Las Acciones Serie L con derecho a voto limitado, las cuales cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores y en forma de ADSs en NYSE, representan el 14.7% restante del capital social de Coca-Cola FEMSA.

Estrategia de Negocios

Coca-Cola FEMSA es el embotellador más grande de bebidas marca *Coca-Cola* en Latinoamérica en términos del volumen total de ventas en el 2010, con operaciones en México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Colombia, Venezuela, Argentina y Brasil. Las oficinas corporativas de Coca-Cola FEMSA se encuentran en la Ciudad de México pero ha establecido oficinas divisionales en tres regiones tal y como se muestra a continuación:

- México con oficinas en la Ciudad de México;
- Latincentro (cubriendo Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Colombia y Venezuela) con oficinas en San José, Costa Rica; y
- Mercosur (cubriendo los territorios de Argentina y Brasil) con oficinas en São Paulo, Brasil.

Coca-Cola FEMSA busca brindar a nuestros accionistas un atractivo rendimiento sobre su inversión incrementando nuestra rentabilidad. Los factores clave para alcanzar mayores ingresos y rentabilidad consisten en: 1) la transformación de sus modelos comerciales para enfocarnos en el potencial de valor de sus clientes y el uso de un enfoque de segmentación basado en el valor para capturar el potencial de la industria.; 2) la implementación de estrategias de multisegmentación en sus mercados más grandes para atacar distintos grupos divididos por ocasión de consumo, intensidad competitiva y nivel socioeconómico; 3) la implementación de estrategias bien planeadas de producto, empaque y precios a través de los diversos canales de distribución; 4) impulsar la innovación de productos en sus distintas categorías; y 5) alcanzar el pleno potencial operativo de su modelo comercial y de procesos para impulsar mejoras operativas a lo largo de sus operaciones. Para lograrlo, Coca-Cola FEMSA continúa enfocando sus esfuerzos en las siguientes iniciativas:

- trabajando con The Coca-Cola Company para desarrollar un modelo de negocios para continuar explorando y participando en nuevas líneas de bebidas, ampliando las líneas de productos actuales, y comercializando eficazmente sus productos;
- desarrollando y expandiendo su portafolio de bebidas no carbonatadas de forma orgánica a través de innovación, adquisiciones estratégicas y acuerdos para adquirir compañías conjuntamente con The Coca-Cola Company;
- expandiendo su estrategia de agua embotellada en conjunto con The Coca-Cola Company, a través de innovación y adquisiciones selectivas para maximizar su rendimiento a través del mercado en sus territorios;
- fortaleciendo sus capacidades de venta e implementando estrategias de go-to-market, incluyendo su sistema de pre-venta, venta convencional y rutas híbridas para acercarse a sus clientes y ayudarlos a satisfacer las necesidades de bebidas de los consumidores;
- implementando estrategias de empaque diseñadas para aumentar la demanda del consumidor por sus productos y construyendo una sólida base retornable para la marca *Coca-Cola* de manera selectiva;

- replicando sus mejores prácticas a través de toda la cadena de valor;
- racionalizando y adaptando su estructura organizacional y de activos para colocarse en una mejor posición y así responder ante un entorno competitivo en constante cambio;
- comprometiéndose a construir un equipo multicultural de colaboración en todos los niveles; y
- ampliando su territorio geográfico a través del crecimiento orgánico y adquisiciones estratégicas.

Coca-Cola FEMSA busca aumentar el consumo per cápita de sus productos en los territorios en los que opera. Para tal fin, sus equipos de mercadotecnia constantemente desarrollan estrategias de venta adaptadas a las diferentes características de sus diversos territorios y canales de distribución. Coca-Cola FEMSA continúa desarrollando su cartera de productos para satisfacer mejor la demanda del mercado y mantener su rentabilidad en general. Para estimular y responder la demanda del consumidor, continúa introduciendo nuevas categorías, nuevos productos y nuevas presentaciones. Véase “—Mezcla de Producto y Empaque”. También busca aumentar la colocación de refrigeradores, incluyendo anuncios promocionales en tiendas al menudeo para exhibir y promover sus productos. Además y debido a que Coca-Cola FEMSA considera su relación con The Coca-Cola Company como parte integral de su negocio, utiliza sistemas y estrategias de información de mercado desarrolladas con The Coca-Cola Company para mejorar sus negocios y estrategias de comercialización. Véase “—Mercadotecnia—Mercadotecnia en canales”.

Coca-Cola FEMSA busca aumentar la productividad por medio de infraestructura y reingeniería de procesos para la mejor utilización de los activos. Su programa de inversiones en activos fijos incluye inversiones en instalaciones de producción y distribución, botellas, cajas, refrigeradores y sistemas de información. Coca-Cola FEMSA cree que este programa le permitirá mantener su capacidad y flexibilidad para innovar y responder a la demanda del consumidor de bebidas no alcohólicas.

Coca-Cola FEMSA se enfoca en la administración de la calidad como elemento fundamental para su estrategia de crecimiento y se mantienen comprometidos con el impulso al desarrollo de la gestión de calidad a todos los niveles. Tanto nuestra Compañía como The Coca-Cola Company compartimos con Coca-Cola FEMSA experiencia gerencial. Para mejorar estas habilidades, Coca-Cola FEMSA ofrece programas de capacitación gerencial, diseñados para fortalecer las habilidades de sus ejecutivos a través de foros en donde se pueden intercambiar experiencias, conocimiento y talento entre un creciente número de ejecutivos multinacionales de sus territorios tanto nuevos como ya existentes.

El desarrollo sostenible es un pilar importante en la estrategia de Coca-Cola FEMSA. Continuamente desarrolla programas para asegurar la creación de valor social y económico impulsando la calidad de vida de sus empleados, promoviendo una cultura de salud y bienestar, apoyando a las comunidades que la rodean y minimizando el impacto ambiental de sus operaciones.

Territorios de Coca-Cola FEMSA

El siguiente mapa muestra los territorios de Coca-Cola FEMSA, indicando en cada caso la población a quien ofrecen sus productos, el número de detallistas de sus productos y el consumo per cápita de sus refrescos:



La información sobre el consumo per cápita por territorio se determina dividiendo el volumen de ventas por territorio (en botellas, garrafones, latas, polvos y contenedores *fountain*) entre el número aproximado de población dentro de dicho territorio y se expresa con base en el número de porciones de ocho onzas de consumo per cápita anualmente. Al evaluar el desarrollo de ventas locales y determinar el potencial del producto en los territorios de Coca-Cola FEMSA, The Coca-Cola Company y Coca-Cola FEMSA tomaron en consideración, entre otros factores, el consumo per cápita de refrescos.

Productos Coca-Cola FEMSA

Durante el 2010, Coca-Cola FEMSA produjo, comercializó y distribuyó bebidas marca *Coca-Cola*, sus propias marcas y marcas licenciadas por FEMSA. Las bebidas marca *Coca-Cola* incluyen refrescos (colas y refrescos de sabores), agua embotellada y bebidas no carbonatadas (incluyendo bebidas de jugo, té listo para beber e isotónicos). En diciembre de 2007 y Mayo de 2008, Coca-Cola FEMSA vendió la mayoría de sus marcas propias a The Coca-Cola Company. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Operaciones Comerciales entre Coca-Cola FEMSA y Coca-Cola Company”.

La siguiente tabla establece las principales marcas al 31 de diciembre de 2010:

Colas:	México	Latincentro⁽¹⁾	Venezuela	Mercosur⁽²⁾
<i>Coca-Cola</i>	✓	✓	✓	✓
<i>Coca-Cola Light</i>	✓	✓	✓	✓
<i>Coca-Cola Zero</i>	✓	✓	✓	✓
Refrescos:	México	Latincentro⁽¹⁾	Venezuela	Mercosur⁽²⁾
<i>Aquarius Fresh</i>				✓
<i>Chinotto</i>			✓	
<i>Crush</i>		✓		✓
<i>Fanta</i>	✓	✓		✓
<i>Fresca</i>	✓	✓		
<i>Frescolita</i>		✓	✓	
<i>Hit</i>			✓	
<i>Kuat</i>				✓
<i>Lift</i>	✓	✓		
<i>Mundet⁽³⁾</i>	✓			
<i>Quatro</i>		✓		✓
<i>Simba</i>				✓
<i>Sprite</i>	✓	✓		✓
Agua:	México	Latincentro⁽¹⁾	Venezuela	Mercosur⁽²⁾
<i>Alpina</i>		✓		
<i>Brisa</i>		✓		
<i>Ciel</i>	✓			
<i>Crystal</i>				✓
<i>Kin</i>				✓
<i>Manantial</i>		✓		
<i>Nevada</i>			✓	
Otras Categorías:	México	Latincentro⁽¹⁾	Venezuela	Mercosur⁽²⁾
<i>Aquarius⁽⁴⁾</i>				✓
<i>Cepita</i>				✓
<i>Hi-C⁽⁵⁾</i>		✓		
<i>Jugos del Valle⁽⁶⁾</i>	✓	✓		✓
<i>Nestea</i>	✓	✓	✓	
<i>Powerade⁽⁶⁾</i>	✓	✓	✓	✓
<i>Matte Leão⁽⁷⁾</i>				✓

(1) Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Panamá y Colombia.

(2) Incluye Brasil y Argentina.

(3) Marca en México vendida por FEMSA a The Coca-Cola Company en septiembre de 2010 mediante la adquisición por parte de The Coca-Cola Company de 100% del capital social de Promotora de Marcas Nacionales, S.A. de C.V. Coca-Cola FEMSA sigue siendo la licenciataria de la marca *Mundet* en virtud de los acuerdos de licencia con Promotora de Marcas Nacionales, S.A. de C.V..

(4) Agua saborizada. En Brasil también refrescos.

(5) Bebida de jugo. Incluye ValleFruit en México y Fresh en Colombia.

(6) Isotónicos.

(7) Té listo para beber.

Resumen de Ventas

Coca-Cola FEMSA mide el volumen de ventas total en cajas unidad. Una caja unidad se refiere a 192 onzas de producto terminado (24 porciones de 8 onzas) y, cuando se aplica a fuentes de soda, se refiere al volumen de jarabe, polvos y concentrado que se necesita para producir 192 onzas de bebida como producto terminado. La siguiente tabla muestra volúmenes de venta históricos de Coca-Cola FEMSA para cada uno de sus territorios.

	Volumen de Ventas		
	Por los años terminados el 31 de diciembre del:		
	2010	2009	2008
	(millones de cajas unidad)		
México.....	1,242.3	1,227.2	1,149.0
Latinoamérica			
Centroamérica ⁽¹⁾	137.0	135.8	132.6
Colombia ⁽²⁾	244.3	232.2	197.9
Venezuela.....	211.0	225.2	206.7
Mercosur			
Brasil ⁽³⁾	475.6	424.1	370.6
Argentina.....	189.3	184.1	186.0
Volumen Total.....	2,499.5	2,428.6	2,242.8

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

⁽²⁾ Al 1 de junio de 2009, incluye ventas del negocio de agua embotellada *Brisa*.

⁽³⁾ Excluye volumen de ventas de cerveza e incluye el volumen de ventas de REMIL a partir de 1 de Junio de 2008. A partir del primer trimestre de 2010, Coca-Cola FEMSA comenzó a distribuir ciertos productos listos para beber bajo la marca *Matte Leão*.

Mezcla de Producto y Empaque

De las más de 100 marcas de bebidas y líneas de extensión vendidas y distribuidas por Coca-Cola FEMSA la más importante, es *Coca-Cola* junto con sus extensiones de línea, *Coca-Cola Light* y *Coca-Cola Zero*, representaron el 61.7% del total del volumen de ventas en el 2010. Las siguientes marcas más grandes en orden consecutivo de Coca-Cola FEMSA son, *Ciel* (marca de agua en México), *Fanta* (y sus extensiones de línea), *Sprite* (y sus extensiones de línea) y *ValleFruit* (y sus extensiones de línea) representando 9.9%, 5.8%, 2.6% y 2.2%, respectivamente, del volumen total de ventas en el 2010. Coca-Cola FEMSA utiliza el término extensiones para referirse a los diferentes sabores que ofrecen sus marcas. Coca-Cola FEMSA produce, comercializa y distribuye bebidas marca *Coca-Cola* en cada uno de sus territorios en contenedores autorizados por The Coca-Cola Company, que consisten en una variedad de presentaciones retornables y no-retornables en botellas de vidrio, latas y botellas de plástico fabricadas con tereftalato de polietileno, al cual nos referimos como PET.

Coca-Cola FEMSA utiliza el término “presentación” para hacer referencia a la unidad de empaque en el cual vende sus productos. El tamaño de las presentaciones de las bebidas de la marca *Coca-Cola* van desde 6.5 onzas tamaño individual a tamaño familiar de 3 litros. Para todos los productos con excepción del agua embotellada, Coca-Cola FEMSA considera como tamaños familiares a aquellos que son mayores o iguales a 1.0 litro. En general, las presentaciones individuales tienen un precio mayor por caja unidad, comparado con los tamaños familiares. Coca-Cola FEMSA ofrece presentaciones retornables y no-retornables que le permiten ofrecer alternativas de portafolio basadas en conveniencia y accesibilidad para implantar estrategias de administración de ingresos y dirigirse a canales de distribución y segmentos de población específicos en sus territorios. Además, vende algunos jarabes de bebida marca *Coca-Cola* en contenedores designados para uso de fuente de sodas a los que nos referimos como contenedores *fountain*. Coca-Cola FEMSA también vende productos de agua embotellada en garrafón, que se refiere a presentaciones en tamaños iguales o mayores a 5 litros y cuyo precio por caja unidad es menor que el de sus otros productos.

Las características de los territorios de Coca-Cola FEMSA son muy diversas. La región central de México y los territorios de Coca-Cola FEMSA en Argentina tienen una alta densidad de población y tienen competencia de un gran número de marcas de refrescos, comparado con el resto de sus territorios. Sus territorios en Brasil tienen una alta densidad de población pero tienen menor consumo per cápita de refrescos comparado con México. Algunas partes del sur de México, Centroamérica y Colombia son áreas grandes y montañosas con baja densidad de población, bajo ingreso per cápita y bajo consumo per cápita de refrescos. En Venezuela, Coca-Cola FEMSA enfrenta interrupciones ocasionales en sus operaciones, las cuales podrían tener un efecto en sus volúmenes de venta y, en consecuencia, disminuir el consumo per cápita.

A continuación analizamos mezcla de producto y empaque por segmento reportado de Coca-Cola FEMSA. La información sobre el volumen que se presenta corresponde a los años 2010, 2009 y 2008.

México

El portafolio de productos de Coca-Cola FEMSA consiste en bebidas marca *Coca-Cola*. En 2008, como parte de sus esfuerzos para fortalecer su portafolio de bebidas multicategorías, incorporó la línea de bebidas a base de jugo de Jugos del Valle. El consumo per cápita de todas las bebidas de Coca-Cola FEMSA en sus territorios mexicanos durante el 2010 fue de 598 porciones de ocho onzas.

La siguiente tabla muestra el volumen de ventas histórico y la mezcla en México.

	Por los años terminados el 31 de diciembre del:		
	2010	2009	2008
Volumen de ventas totales	(millones de cajas unidad)		
Total	1,242.3	1,227.2	1,149.0
% Crecimiento	1.2%	6.8%	3.5%
Mezcla de ventas por categoría	(en porcentajes)		
Total Refrescos	74.1%	73.4%	75.4%
Agua Embotellada ⁽¹⁾	20.6	21.5	21.6
Bebidas no carbonatadas	5.3	5.1	3.0
Total	100.0%	100.0%	100.0%

⁽¹⁾ Incluye el volumen de ventas de agua de garrafón.

En 2010, las presentaciones de refresco más populares de Coca-Cola FEMSA, fueron la botella de plástico retornable de 2.5 litros, la botella de plástico no retornable de 0.6 litros (la botella de plástico de 20oz también popular en los Estados Unidos) y la botella de plástico no retornable de 3.0 litros que en conjunto representaron 54.3% del volumen total de ventas de refrescos en México. En 2010, las presentaciones familiares representaron 67.5% del volumen total de ventas de refrescos en México, creciendo 3.2% en comparación con 2009. La estrategia comercial de Coca-Cola FEMSA pretende promover el consumo en presentaciones personales y mantener los volúmenes de ventas de las presentaciones familiares. En 2010, el volumen de refresco de Coca-Cola FEMSA aumentaron como porcentaje del volumen total de ventas de 73.4% en 2009 a 74.1% en 2010, debido principalmente a una disminución del volumen del negocio de agua en garrafón y a la preferencia de los consumidores por la marca *Coca-Cola*.

El volumen total de ventas alcanzó 1,242.3 millones de cajas unidad en 2010, un incremento del 1.2% en comparación con los 1,227.2 millones de cajas unidad en el 2009. El volumen de ventas de refrescos incrementó un 2.3% con respecto al año 2009. Las categorías de refrescos y de bebidas no carbonatadas representaron el total del volumen incremental en el año.

Latincentro (excluyendo Venezuela)

El volumen total de ventas en Latincentro consiste principalmente en bebidas marca *Coca-Cola*. En 2010, el consumo per cápita de todas las bebidas en Colombia y Centroamérica fue de 127 y 171 porciones de ocho onzas, respectivamente.

La siguiente tabla muestra el volumen de ventas y la mezcla histórica en Latincentro:

	Por los años terminados el 31 de diciembre del:		
	2010	2009	2008
Volumen de ventas totales	(millones de cajas unidad)		
Total	381.3	368.0	330.5
% Crecimiento.....	3.6%	11.3%	1.4%
Mezcla de ventas por categoría	(en porcentajes)		
Total Refrescos.....	76.9%	79.3%	87.9%
Agua Embotellada ⁽¹⁾	15.3%	13.0%	7.7%
Bebidas no carbonatadas	7.8%	7.7%	4.4%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

⁽¹⁾ Incluye el volumen de ventas de agua de garrafón.

En 2010, las presentaciones tamaño familiar como porcentaje del volumen total de ventas de refrescos representaron el 56.3% en Centroamérica y 58.7% en Colombia. En 2008, como parte de sus esfuerzos para fortalecer su portafolio de bebidas de multicategorías, incorporó la línea de bebidas a base de jugo de *Jugos del Valle*. La adquisición de *Brisa* en 2009 ayudó a *Coca-Cola FEMSA* a convertirse en un líder basado en volumen de ventas en el mercado de agua en Colombia.

El volumen total de ventas alcanzó 381.3 millones de cajas unidad en el 2010, un incremento de 3.6% comparado con 368.0 millones en el 2009. El volumen de ventas de agua, incluyendo agua embotellada, representó aproximadamente el 80% en el volumen total del año, impulsado principalmente por el negocio de agua embotellada *Brisa* en Colombia. Los refrescos, debido principalmente a la marca *Coca-Cola* y las bebidas no carbonatadas debido primordialmente a la línea de productos de *Jugos del Valle* y *Nestea*, representaron el balance. Véase “Información de la Compañía-Antecedentes”.

Venezuela

El portafolio de productos de *Coca-Cola FEMSA* en Venezuela consiste principalmente en bebidas marca *Coca-Cola*. En 2010, el consumo per cápita de todas las bebidas en Venezuela fue de 175 porciones de ocho onzas.

La siguiente tabla muestra el volumen de ventas y la mezcla histórica en Venezuela:

	Por los años terminados el 31 de diciembre del:		
	2010	2009	2008
Volumen de ventas totales	(millones de cajas unidad)		
Total	211.0	225.2	206.7
% Crecimiento.....	(6.3%)	9.0%	(1.1)%
Mezcla de ventas por categoría	(en porcentajes)		
Total Refrescos.....	91.2%	91.7%	91.3%
Agua Embotellada ⁽¹⁾	5.4%	5.0%	5.8%
Bebidas no carbonatadas	3.4%	3.3%	2.9%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

⁽¹⁾ Incluye el volumen de ventas de de garrafón.

Coca-Cola FEMSA implementó una estrategia de racionalización en su portafolio de productos que les permite minimizar el impacto de ciertas interrupciones operativas que han sido recurrentes en los últimos años. Durante el 2010, *Coca-Cola FEMSA* se enfrentó a un entorno económico complicado el cual ha impedido que tengan crecimiento en el volumen de ventas de sus productos, y su volumen de refrescos disminuyó un 6.8%.

En 2010, las presentaciones familiares representaron el 77.6% del volumen total de ventas de refrescos en Venezuela. El volumen total de ventas fue de 211.0 millones de cajas unidad en el 2010, una disminución de 6.3% comparado con 225.2 millones en 2009.

Mercosur (Brasil y Argentina)

El portafolio de productos de Coca-Cola FEMSA en Mercosur consiste principalmente en bebidas marca *Coca-Cola* y las marcas de cerveza de *Kaiser*, las cuales Coca-Cola FEMSA vende y distribuye. En 2009 en Brasil, como parte de sus esfuerzos para fortalecer su portafolio de bebidas multicategorías, Coca-Cola FEMSA incorporó la línea de bebidas a base de jugo de Jugos del Valle. En 2010 en Brasil, incorporaron la bebida lista para beber bajo la marca de *Matte Leão*. En 2010, el consumo per cápita de todas las bebidas en Brasil y Argentina fue de 259 y 374 porciones de ocho onzas, respectivamente.

La siguiente tabla muestra el volumen de ventas y la mezcla histórica en Mercosur sin incluir cerveza:

	Por los años terminados el 31 de diciembre del:		
	2010	2009	2008
Volumen de ventas por producto	(millones de cajas unidad)		
Total	664.9	608.2	556.6
% Crecimiento.....	9.3%	9.3%	17.1%
Mezcla de ventas por categoría	(en porcentajes)		
Total Refrescos.....	90.8%	92.0%	93.3%
Agua Embotellada ⁽¹⁾	4.2	4.1	4.2
Bebidas no carbonatadas	5.0	3.9	2.5
Total	100.0%	100.0%	100.0%

⁽¹⁾ Incluye el volumen de ventas de agua de garrafón.

En 2008, como parte de su esfuerzo por impulsar otras categorías en Argentina, Coca-Cola FEMSA lanzó Aquarius, agua saborizada. Durante el 2010, como parte de sus esfuerzos para aumentar el consumo per cápita de refrescos en Brasil, Coca-Cola FEMSA relanzó la botella de plástico retornable de 2.0 litros de la marca *Coca-Cola* e introdujeron dos presentaciones de 0.25 litros. Estos tres empaques representaron cerca del 50% del incremento en el volumen de Brasil.

El volumen total de ventas fue de 664.9 millones de cajas unidad en 2010, un incremento de 9.3% comparado con 608.2 millones en 2009. El crecimiento en refrescos, derivado principalmente de la venta de bebidas de la marca *Coca-Cola*, tanto en Brasil como en Argentina, representó el 80% del crecimiento durante el año. El crecimiento en bebidas no carbonatadas, impulsado principalmente por la línea de productos de *Jugos del Valle* en Brasil y el agua saborizada *Aquarius* en Argentina representaron más del 15% de incremento en el volumen. En 2010, los empaques retornables representaron el 28.5% del volumen total de ventas en Argentina y 14.9% en Brasil. En 2010, las presentaciones familiares representaron el 71.1% y 84.6% del volumen total de ventas de refrescos en Brasil y Argentina, respectivamente.

Coca-Cola FEMSA vende y distribuye las marcas de cerveza de *Kaiser* en sus territorios en Brasil. En enero del 2006, FEMSA Cerveza adquirió una participación mayoritaria en Cervejarias Kaiser. Desde entonces, Coca-Cola FEMSA ha distribuido el portafolio de cervezas de Kaiser en los territorios de Coca-Cola FEMSA en Brasil, de forma consistente con los acuerdos establecidos entre Coca-Cola FEMSA y Cervejarias Kaiser, previo al 2004. A partir de inicios del segundo trimestre de 2005, Coca-Cola FEMSA no consolida la cerveza que distribuye en Brasil en su volumen de ventas reportado. El 30 de abril de 2010, FEMSA anunció el cierre de la transacción por la cual FEMSA aceptó el intercambio del 100% de sus operaciones de cerveza por una participación del 20% del Grupo Heineken. Coca-Cola FEMSA ha acordado con Cervejarias Kaiser el continuar distribuyendo y vendiendo el portafolio de Kaiser en los territorios brasileños de Coca-Cola FEMSA por un lapso de 20 años, en conformidad con el acuerdo firmado previo al 2004.

Estacionalidad

La venta de los productos de Coca-Cola FEMSA está relacionada con las estaciones del año ya que nuestros niveles de venta generalmente aumentan durante los meses de verano en cada país y durante la temporada de vacaciones navideñas. En México, Centroamérica, Colombia y Venezuela generalmente Coca-Cola FEMSA alcanza los niveles más altos de venta durante los meses de verano entre abril y septiembre así como durante las vacaciones de la temporada de

navidad en diciembre. En Argentina y Brasil, sus mayores niveles de ventas tienen lugar durante los meses de verano de octubre a marzo y las vacaciones de la temporada de navidad en diciembre.

Mercadotecnia

Coca-Cola FEMSA, en conjunto con The Coca-Cola Company ha desarrollado una estrategia de mercadotecnia para promover la venta y el consumo de sus productos. Coca-Cola FEMSA se basa en gran medida en la publicidad, promociones de venta y programas de apoyo al detallista enfocados en las preferencias particulares de sus consumidores de refrescos. Los gastos totales de mercadotecnia en el 2010 de Coca-Cola FEMSA, neto de las contribuciones de The Coca-Cola Company, fueron de Ps. 3,979 millones. En 2010, The Coca-Cola Company contribuyó con un adicional de Ps. 2,386 millones, incluyendo principalmente la contribución para enfriadores, botellas y envases. A través del uso de tecnología de información avanzada, Coca-Cola FEMSA ha recopilado información sobre el consumidor que le permite ajustar sus estrategias de mercadotecnia para llegar a los diversos tipos de clientes en cada uno de sus territorios y para satisfacer necesidades específicas de los diversos mercados en los que participa.

Programas de apoyo a detallistas

Los programas de atención incluyen el ofrecer materiales de exhibición en punto de venta, promociones de ventas al consumidor como concursos, promociones y muestras de producto gratis.

Refrigeradores

La distribución de refrigeradores comerciales entre los detallistas es importante para aumentar la visibilidad y el consumo de los productos de Coca-Cola FEMSA y para asegurar que se vendan a la temperatura adecuada.

Publicidad

Coca-Cola FEMSA utiliza la mayoría de los principales medios de comunicación como medio de publicidad. Dirige sus esfuerzos publicitarios al aumento del reconocimiento de la marca por parte de los consumidores y mejorar su relación con los clientes. Las afiliadas locales de The Coca-Cola Company diseñan y proponen las campañas publicitarias nacionales con la colaboración de Coca-Cola FEMSA a nivel local o regional.

Mercadotecnia en canales

Para ofrecer una mercadotecnia más dinámica y especializada de sus productos, Coca-Cola FEMSA tiene como estrategia clasificar sus mercados y desarrollar esfuerzos dirigidos a cada segmento de consumo o canal de distribución. Los canales principales son pequeños detallistas, consumo “*on-premise*” como es el caso de bares y restaurantes, supermercados y distribución de terceros. La presencia en estos canales implica un análisis integral y detallado de los patrones de compra y las preferencias de varios grupos de consumidores de refrescos en cada uno de los diferentes tipos de ubicación o canales de distribución. Como respuesta a este análisis, Coca-Cola FEMSA ajusta sus estrategias de producto, precio, empaque y distribución para satisfacer las necesidades particulares y explotar el potencial de cada uno de los canales.

Multisegmentación

Coca-Cola FEMSA ha estado implementando una estrategia de multisegmentación en la mayoría de sus mercados. Esta estrategia consiste en la implementación de diferentes portafolios de producto/precio/empaque por grupos de mercado o *clusters* (segmentos). Estos grupos de mercado son definidos en base a la ocasión de consumo, intensidad competitiva y nivel socioeconómico, y no solamente por tipo de canal de distribución.

Gestión de Valor del Cliente

Coca-Cola FEMSA ha ido transformando sus modelos comerciales para enfocarse en el potencial de valor de sus clientes con un enfoque de segmentación basado en el valor para capturar el potencial de la industria. Coca-Cola FEMSA ha comenzado el despliegue de este nuevo modelo en sus operaciones en México, Brasil, Colombia y Centroamérica.

Coca-Cola FEMSA cree que la implementación de estas estrategias antes descritas le permite responder a las iniciativas competitivas con respuestas específicas por canal, en lugar de respuestas a nivel de mercado. Las actividades de mercadotecnia, segmentación y distribución están soportadas por sus sistemas de gestión de la información. Coca-Cola FEMSA ha invertido significativamente en la creación de estos sistemas, incluyendo las computadoras de mano, para apoyar la recolección de información acerca de la venta y distribución de productos y consumidores a lo largo de sus territorios.

Venta y Distribución del Producto

La siguiente tabla muestra el número de los centros de distribución de Coca-Cola FEMSA y el número de detallistas a quienes les venden sus productos:

Resumen de Distribución de Productos Al 31 de diciembre de 2010

	<u>México</u>	<u>Latincentro⁽¹⁾</u>	<u>Venezuela</u>	<u>Mercosur⁽²⁾</u>
Centros de distribución	83	57	32	32
Detallistas (en miles) ⁽³⁾	621,053	474,387	211,568	269,349

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

(2) Incluye Brasil y Argentina.

(3) Datos estimados.

Coca-Cola FEMSA continuamente evalúa su modelo de distribución para seguir las dinámicas del mercado y analiza la manera de ir hacia el mercado, reconociendo las diferentes necesidades de servicio de los clientes, con la finalidad de buscar un modelo más eficiente de distribución. Como parte de esta estrategia, Coca-Cola FEMSA ejecuta una variedad de nuevos modelos de distribución a través de sus territorios, buscando mejoras en su red de distribución.

Coca-Cola FEMSA utiliza varios modelos de ventas y distribución, dependiendo de las condiciones del mercado, geográficas y del perfil del cliente: (1) el sistema de pre-venta, el cual separa las funciones de venta de la de entrega, permitiendo cargar los camiones de reparto con la mezcla de productos que previamente ordenaron los detallistas, aumentando así la eficiencia en las ventas y la distribución (2) el sistema de reparto convencional, en el cual la persona a cargo de la entrega realiza también ventas en función del inventario disponible en el camión de reparto, (3) el sistema de distribución híbrida, donde el camión guarda tanto producto disponible para la venta inmediata como producto previamente ordenado a través del sistema de pre-venta. (4) el sistema de *telemarketing*, que puede ser combinado con visitas de pre-venta y (5) ventas de sus productos a través de distribuidores terceros.

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

Los centros de distribución de Coca-Cola FEMSA van de grandes instalaciones de almacenamiento y centros de recarga a pequeños centros de depósito. Además de la flotilla de camiones, Coca-Cola FEMSA distribuye sus productos en ciertas localidades a través de una flotilla de camiones eléctricos y carretillas para cumplir con reglamentos locales tanto ambientales como de tráfico. En algunos de sus territorios, Coca-Cola FEMSA contrata a terceros para el transporte de su producto terminado de las plantas embotelladoras a los centros de distribución.

México

Coca-Cola FEMSA contrata a una de nuestras subsidiarias para la transportación del producto terminado de sus instalaciones de producción a sus centros de distribución. Véase "Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas". De los centros de distribución Coca-Cola FEMSA lleva entonces el producto terminado a los detallistas por medio de su propia flotilla de camiones.

En México Coca-Cola FEMSA vende la mayoría de sus bebidas a pequeños detallistas para consumidores que pueden llevarse las bebidas para su consumo en casa o en otro lugar. Coca-Cola FEMSA también vende sus productos en el segmento de consumo "*on-premise*", supermercados y otras localidades. El segmento de consumo "*On-premise*" consiste en ventas en puestos sobre las aceras, restaurantes, bares y varios tipos de máquinas dispensadoras así como ventas a través de programas "punto de venta" en salas de concierto, auditorios y teatros.

Brasil

En Brasil Coca-Cola FEMSA vendió aproximadamente el 21.4% del volumen total de ventas en 2010 a través de supermercados. También en Brasil, la entrega de sus productos terminados a detallistas es llevada a cabo a través de terceros. En zonas designadas en Brasil, los distribuidores terceros compran sus productos a descuento sobre el precio mayorista y los revenden a detallistas.

Territorios fuera de México y Brasil

Coca-Cola FEMSA distribuye sus productos terminados a los detallistas a través de una combinación de flota propia de camiones y distribuidores terceros. En la mayoría de sus territorios, una parte importante del volumen total de ventas de Coca-Cola FEMSA se vende a través de detallistas menores, con poca penetración de los supermercados.

Competencia

A pesar de que nosotros consideramos que los productos de Coca-Cola FEMSA gozan de un mayor reconocimiento y mayor lealtad del consumidor que sus principales competidores, los mercados en los territorios en los que opera son altamente competitivos. Los principales competidores de Coca-Cola FEMSA son embotelladores locales de *Pepsi*, marcas de bebidas de otros embotelladores y distribuidores de marcas de refrescos nacionales y regionales. Coca-Cola FEMSA se enfrenta al aumento de la competencia en muchos de sus territorios, de productores de bebidas de bajo precio a los que comúnmente nos referimos como “marcas B”. Un número de sus competidores en Centroamérica, Venezuela, Brasil y Argentina ofrecen refrescos, bebidas no carbonatadas, agua y cerveza, lo cual les permite alcanzar eficiencias en la distribución.

Las estrategias de descuento de precios y de empaque, se han aunado a promociones de venta para el consumidor, servicio al cliente y los incentivos en especie al detallista, como los principales medios de competencia entre embotelladores. Coca-Cola FEMSA compite buscando ofrecer productos a un precio atractivo en los distintos segmentos en sus mercados y construyendo lealtad entre los consumidores con el valor de su marca. Coca-Cola FEMSA considera que la introducción de nuevos productos y nuevas presentaciones ha sido una técnica competitiva significativa que les permite aumentar la demanda por sus productos, ofrecer diferentes opciones a los consumidores y crear nuevas oportunidades de consumo. Véase “—Resumen de Ventas”.

México

Los principales competidores de Coca-Cola FEMSA en México son embotelladores de productos Pepsi, cuyos territorios coinciden pero no son tan extensos como los de Coca-Cola FEMSA. En la región central de México compite con una subsidiaria de PepsiCo, Pepsi Beverage Company, el mayor embotellador de Pepsi en el mundo; y en la región central y sureste de México con el embotellador Pepsi, Grupo Embotelladores Unidos, S.A.B. de C.V. Nuestro principal competidor en la categoría de jugos en México es Grupo Jumex. En la categoría de agua, *Bonafont*, una marca de agua de Grupo Danone, es nuestro principal competidor. Del mismo modo, Coca-Cola FEMSA compite con Cadbury Schweppes en el segmento de refrescos y con otras marcas nacionales y regionales en sus territorios mexicanos, así como también con productores de bajo precio como *Big Cola* y Consorcio AGA, S.A. de C.V., que ofrecen diversas presentaciones de bebidas refrescos y bebidas no carbonatadas.

Latinoamérica (excluyendo Venezuela)

El principal competidor de Coca-Cola FEMSA en Colombia es Postobón, un embotellador muy bien establecido que vende refrescos de sabores, muchos de las cuales cuentan con una amplia preferencia de consumo como el sabor de *manzana Postobón*, la cual es el segundo sabor más popular en la industria de los refrescos en términos del volumen total de ventas. Postobón también vende productos Pepsi. Postobón es un productor integrado de manera vertical, los propietarios manejan importantes intereses comerciales en Colombia. Coca-Cola FEMSA también enfrenta competencia de productores de bajo costo como los productores de *Big Cola*, que ofrece principalmente presentaciones familiares en la categoría de refrescos y bebidas no carbonatadas.

En los países que incluye la región de Centroamérica de Coca-Cola FEMSA, los principales competidores son embotelladores de Pepsi y *Big Cola*. En Guatemala y Nicaragua compite con una alianza estratégica entre AmBev y The Central American Bottler Corporation. En Costa Rica su principal competidor es Florida Bebidas, S.A., una subsidiaria de Florida Ice and Farm Co. S.A. En Panamá su competidor principal es Cervecería Nacional, S.A. Coca-Cola FEMSA

también enfrenta la competencia por parte de productores de bajo precio que ofrecen presentaciones familiares en algunos países de Centroamérica.

Venezuela

En Venezuela el principal competidor de Coca-Cola FEMSA es Pepsi-Cola Venezuela, C.A., una alianza estratégica entre PepsiCo y Empresas Polar, S.A., el principal distribuidor de cerveza en el país. Coca-Cola FEMSA también compite con los productores de *Big Cola* en algunas partes del país.

Mercosur (Brasil y Argentina)

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

En Argentina el principal competidor de Coca-Cola FEMSA es Buenos Aires Embotellador S.A.(BAESA), un embotellador de Pepsi que es propietario de la principal cervecera argentina, Quilmes Industrial, S.A., y controlada por AmBev. Además, Coca-Cola FEMSA compite con un número de competidores que ofrecen refrescos genéricos de bajo precio así como otros productos genéricos y marcas propias de supermercado.

Materias Primas

De acuerdo con los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA, Coca-Cola FEMSA está autorizado a producir, vender y distribuir bebidas de la marca *Coca-Cola* en zonas geográficas específicas, y está obligada a comprar en algunos de sus territorios, y para todas las bebidas de la marca *Coca-Cola* concentrado de compañías designadas por The Coca-Cola Company y edulcorantes artificiales de compañías autorizadas por The Coca-Cola Company. El precio del concentrado para los refrescos de marca *Coca-Cola* se determinan como un porcentaje del precio promedio neto al detallista en moneda local. A pesar de que The Coca-Cola Company tiene el derecho de fijar el precio del concentrado de manera unilateral, en la práctica este porcentaje históricamente se ha establecido de acuerdo con negociaciones periódicas con The Coca-Cola Company.

En 2005, The Coca-Cola Company decidió incrementar gradualmente los precios de concentrado para refrescos en Brasil y México. Estos incrementos fueron aplicados en su totalidad en Brasil en 2008 y en México en 2009. Como parte del marco integral de colaboración que Coca-Cola FEMSA acordó con The Coca-Cola Company a finales del 2006, The Coca-Cola Company proveerá un parte relevante de fondos derivados del aumento de concentrado para impulsar el portafolio de refrescos y bebidas no carbonatadas de Coca-Cola FEMSA. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Operaciones Comerciales entre Coca-Cola FEMSA y Coca-Cola Company”.

Además del concentrado, Coca-Cola FEMSA compra edulcorantes, dióxido de carbono y otras materias primas, resina y preformas para producir botellas de plástico, botellas de plástico terminadas, latas, tapas y contenedores post-mix así como otros materiales de empaque. Los edulcorantes son combinados con agua para producir jarabe simple, el cual se agrega al concentrado como edulcorante para la mayoría de sus bebidas. Los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA establecen que, respecto a bebidas marca *Coca-Cola*, estos materiales deben adquirirse sólo de los fabricantes aprobados por The Coca-Cola Company, incluyendo las filiales de FEMSA. Los precios de los materiales de empaque y de la alta fructuosa de maíz han sido históricamente precios de mercado determinados con base al dólar, aunque el precio en moneda local equivalente en cada país está sujeto a la volatilidad del precio de acuerdo a los tipos de cambio de cada moneda. El costo de materia prima de empaque más significativo de Coca-Cola FEMSA, es resultado de la compra de resina, preformas para producir botellas de plástico y las botellas de plástico terminadas, los cuales obtienen de productores internacionales y locales. Los precios de estos materiales están relacionados con los precios del petróleo y el suministro mundial de resina. En años recientes, Coca-Cola FEMSA ha experimentado volatilidad en los precios que se pagan por estos materiales. A lo largo de los territorios de Coca-Cola FEMSA, el precio promedio de la resina en dólares americanos incrementó en 2010 en comparación con el 2009.

Bajo los acuerdos de Coca-Cola FEMSA con The Coca-Cola Company, es posible utilizar azúcar cruda, refinada o jarabe de alta fructuosa de maíz como edulcorantes en sus productos. Los precios del azúcar en todos sus territorios en donde Coca-Cola FEMSA opera, excepto Brasil, están sujetos a regulaciones locales y otras barreras de entrada al mercado, las cuáles ocasionan que el precio esté por encima de los precios internacionales del mercado de azúcar en algunos países. Durante el 2010, el precio internacional del azúcar tuvo una volatilidad significativa.

Ninguno de los materiales o insumos que utiliza actualmente Coca-Cola FEMSA tienen oferta limitada, aunque el suministro de algunos materiales en específico podría verse severamente afectado por huelgas, condiciones climáticas, controles gubernamentales o situaciones de emergencia nacional.

México

Coca-Cola FEMSA adquiere sus botellas de plástico retornable de Graham Packaging de México, S.A. de C.V., conocida como *Graham*, quien es el proveedor exclusivo de botellas de plástico retornables de The Coca-Cola Company y sus embotelladores en México. Adicionalmente, Coca-Cola FEMSA también compra resina principalmente de Arteva Specialties, S. de R.L., M. & G. Polímeros México, S.A. de C.V. y DAK Resinas Americas México S.A. de C.V., la cual es manufacturada por ALPLA México, S.A. de C.V., conocida como ALPLA y Envases Innovativos de México, S.A. de C.V., para producir botellas de plástico no retornables para Coca-Cola FEMSA.

Coca-Cola FEMSA compra todas sus latas en México de Promotora Mexicana de Embotelladoras, S.A. de C.V., conocida como PROMESA, una cooperativa de embotelladores *Coca-Cola*, en la que Coca-Cola FEMSA tiene una tenencia accionaria del 15.0%. Coca-Cola principalmente compra sus envases de vidrio a Compañía Vidriera, S.A. de C.V., conocida como VITRO y Sílices de Veracruz, S.A. de C.V., conocida como SIVESA, una subsidiaria totalmente propiedad de Cuauhtémoc Moctezuma y Grupo Heineken

Coca-Cola FEMSA compra azúcar de Beta San Miguel otro productor de caña de azúcar de la que actualmente posee el 2.6% del capital, entre otros proveedores. Coca-Cola FEMSA adquiere el jarabe de alta fructuosa de maíz de CP Ingredientes, S.A. de C.V. y de Almidones Mexicanos, S.A. de C.V., conocida como Almex.

La importación de azúcar actualmente está sujeta a aranceles de importación, los cuales son fijados por el gobierno mexicano. Debido a lo anterior, los precios del azúcar en México son superiores a los precios internacionales. En 2010 los precios del azúcar incrementaron en comparación con 2009.

Latinoamérica (excluyendo Venezuela)

En Colombia, Coca-Cola FEMSA utiliza azúcar como edulcorante en la mayoría de sus productos, que adquiere de diversas fuentes domésticas. Coca-Cola FEMSA adquiere botellas de plástico de Amcor y Tapón Corona de Colombia, S.A. Coca-Cola FEMSA compra todas sus botellas de vidrio de Peldar O-I y las latas de Crown, ambos proveedores en los que el Grupo Ardila Lulle, dueños de Postobón, su principal competidor tiene participación. Las botellas de vidrio y latas, sólo se pueden obtener de estas fuentes.

En Centroamérica, la mayoría de las materias primas de Coca-Cola FEMSA, como botellas de vidrio y plástico son compradas de diversos proveedores locales. Coca-Cola FEMSA compra todas sus latas para Centroamérica a PROMESA. El azúcar es abastecida por proveedores que representan a varios productores locales. En ciertos países de esta región, los precios locales de azúcar locales se han incrementado debido a la volatilidad en los precios internacionales del mercado. En Costa Rica, Coca-Cola FEMSA compra las botellas de plástico no-retornables de ALPLA C.R. S.A y en Nicaragua de ALPLA Nicaragua, S.A.

Venezuela

Coca-Cola FEMSA utiliza el azúcar como edulcorante en la mayoría de sus productos, la cual es adquirida principalmente en el mercado local. Desde el 2003, Coca-Cola FEMSA ocasionalmente ha experimentado una escasez de azúcar debido a una menor producción nacional y la incapacidad de los importadores más importantes de azúcar de obtener los permisos necesarios para importarla de manera oportuna. El abastecimiento de azúcar se vio gravemente afectado en el 2010 a causa de: (1) escasez en la producción local de azúcar de caña; (2) cuotas impuestas por el gobierno a los proveedores de azúcar limitando la cantidad de azúcar que pueden entregar a la industria de comida y bebidas; y (3) una disminución en la producción en ciertos ingenios azucareros. No podemos asegurar que Coca-Cola FEMSA podrá satisfacer sus necesidades de azúcar a largo plazo si las condiciones actuales no mejoran. Coca-Cola FEMSA compra botellas de vidrio de un proveedor local, Productos de Vidrio, S.A., pero hay proveedores alternativos autorizados por The Coca-Cola Company. Coca-Cola FEMSA adquiere la mayoría de sus botellas de plástico no-retornables de ALPLA de Venezuela, S.A. y todas sus latas de aluminio de un proveedor local, Dominguez Continental, C.A.

Bajo las regulaciones actuales promulgadas por las autoridades venezolanas, la capacidad de Coca-Cola FEMSA para importar algunas de sus materias primas y otros insumos utilizados en su producción podría ser limitada, y el acceso al tipo de cambio oficial para estos artículos de Coca-Cola FEMSA y sus proveedores, incluyendo, entre otros, resina,

aluminio, tapas de plástico, camiones de reparto y vehículos, sólo se logra mediante la obtención de las aprobaciones de las autoridades competentes.

Mercosur (Brasil y Argentina)

El azúcar en Brasil está disponible en el mercado local, con precios que históricamente han sido similares a los internacionales. Los precios de azúcar en Brasil en periodos recientes han sido volátiles, principalmente por el incremento en la demanda de caña de azúcar para la producción de combustibles alternativos, y el costo promedio de compra de azúcar de Coca-Cola FEMSA aumentó en 2010. Coca-Cola FEMSA compra botellas de vidrio, botellas de plástico y latas de diversos proveedores tanto nacionales como internacionales.

Argentina

En Argentina, Coca-Cola FEMSA utiliza principalmente alta fructuosa de maíz como edulcorante en lugar de azúcar en sus productos, la cual compra de diferentes proveedores locales. Coca-Cola FEMSA compra botellas de vidrio, cajas de plástico y otras materias primas de diversas fuentes nacionales. Compra preformas de plástico, así como botellas de plástico retornable a precios competitivos de Embotelladora del Atlántico, S.A., una subsidiaria local de Embotelladora Andina, S.A., un embotellador de *Coca-Cola* con operaciones en Argentina, Chile y Brasil, y otros proveedores locales. Coca-Cola FEMSA también adquiere sus preformas de plástico de ALPLA Avellaneda S.A. Coca-Cola FEMSA produce sus propias latas para la distribución de sus productos a sus clientes de Buenos Aires.

Plantas e Instalaciones

Durante los últimos años, Coca-Cola FEMSA ha realizado inversiones de capital importantes para modernizar sus instalaciones y mejorar la eficiencia operativa y la productividad, incluyendo:

- aumento en la capacidad anual de sus plantas embotelladoras mediante la instalación de nuevas líneas de producción;
- instalación de sistemas de clarificación para procesar diferentes tipos de edulcorantes;
- instalación de equipo de soplado para botellas de plástico;
- modificación de equipo para incrementar su flexibilidad de producir diferentes presentaciones, incluyendo líneas dobles que pueden embotellar tanto presentaciones retornables como no retornables; y
- cierre de instalaciones de producción obsoletas.

Al 31 de diciembre de 2010, Coca-Cola FEMSA era dueña de 30 plantas embotelladoras en todo el mundo. Por país tiene, 9 plantas de embotellado en México, 5 en Centroamérica, 6 en Colombia, 4 en Venezuela, 4 en Brasil y 2 en Argentina.

Al 31 de diciembre de 2010, Coca-Cola FEMSA operó 204 centros de distribución, aproximadamente 40% de estos están en sus territorios mexicanos. Más del 88% de sus centros de distribución son propiedad de Coca-Cola FEMSA y el resto son rentados. Véase “—Venta y Distribución del Producto.”

A continuación se muestra el uso principal, la capacidad instalada y el porcentaje de utilización de las instalaciones de producción por país de operación:

Resumen de Instalaciones de Producción Al 31 de diciembre de 2010

País	Capacidad Instalada (millones de cajas)	% de utilización⁽¹⁾
México	1,651,786	73%
Guatemala	35,909	72%
Nicaragua	63,674	55%
Costa Rica	85,194	53%
Panamá	41,428	60%
Colombia	484,344	50%
Venezuela	266,859	76%
Brasil	630,276	69%
Argentina	277,992	67%

⁽¹⁾ Tasa Anualizada.

FEMSA Comercio

Resumen y Antecedentes

FEMSA Comercio, opera bajo el nombre comercial de “OXXO”, la cadena de tiendas de conveniencia más grande en México, basada en número de tiendas al 31 de diciembre de 2010. A esa fecha, FEMSA Comercio operaba 8,426 tiendas OXXO, de las cuales 8,409 se encuentran ubicadas a lo largo del país, con una presencia particularmente fuerte en el norte de México; las 17 tiendas restantes se encuentran en Bogotá, Colombia.

FEMSA Comercio, el cliente individual más grande de Cuauhtémoc Moctezuma y del sistema Coca-Cola en México, fue creada por FEMSA en 1978, cuando se abrieron dos tiendas OXXO en Monterrey, una en México D.F. y otra tienda en Guadalajara. El elemento que motivó el ingreso de FEMSA a la industria del comercio minorista fue el deseo de mejorar las ventas de cerveza por medio de puntos de venta propiedad de la Compañía y de obtener información sobre las preferencias de los consumidores. En 2010, las ventas de cerveza a través de las tiendas OXXO representaron un 16.1% de los ingresos de FEMSA Comercio. En 2010, una tienda OXXO típica ofrecía aproximadamente 2,059 unidades de inventario (SKU, siglas en inglés) diferentes en 31 categorías principales.

En años recientes FEMSA Comercio ha ganado enorme importancia como un canal efectivo de distribución para nuestras bebidas, así como un creciente punto de contacto con nuestros consumidores. Basados en la creencia que la ubicación juega un importante rol para el éxito a largo plazo del punto de venta al detalle, como la tienda de conveniencia, así como el mejorar continuamente la habilidad para el proceso acelerado y eficiente para el desarrollo de nuevas tiendas, nos hemos enfocado en una estrategia de crecimiento rápido y rentable. FEMSA Comercio abrió 811, 960 y 1,092 nuevas tiendas OXXO en los años 2008, 2009 y 2010, respectivamente. En 2010, la expansión acelerada en el número de tiendas se tradujo en un crecimiento total en ingresos de 16.3% para alcanzar Ps. 62,259 millones. Las ventas mismas tiendas crecieron 5.2% en promedio, debido al aumento de tráfico en las mismas. A partir del 2008, los ingresos totales de FEMSA Comercio reflejan un efecto contable derivado del cambio de venta de tarjetas prepagadas para celulares a la venta de recargas electrónicas y para las cuales sólo se registra el margen neto, en lugar del ingreso total de la venta de la recarga. FEMSA Comercio registró aproximadamente 2,300 millones de transacciones en 2010, comparado con 2,000 millones en 2009.

Estrategia de Negocios

Un elemento fundamental de la estrategia comercial de FEMSA Comercio consiste en utilizar su posición en el mercado de tiendas de conveniencia para crecer de manera rentable y eficiente. Como líder del mercado, basado en estadísticas internas de la Compañía, consideramos que FEMSA Comercio posee un conocimiento profundo de sus mercados y una considerable experiencia en la operación de una cadena de tiendas con presencia nacional. FEMSA Comercio tiene la intención de continuar aumentando su número de tiendas, capitalizando el conocimiento del mercado que ha adquirido a través de sus tiendas existentes.

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

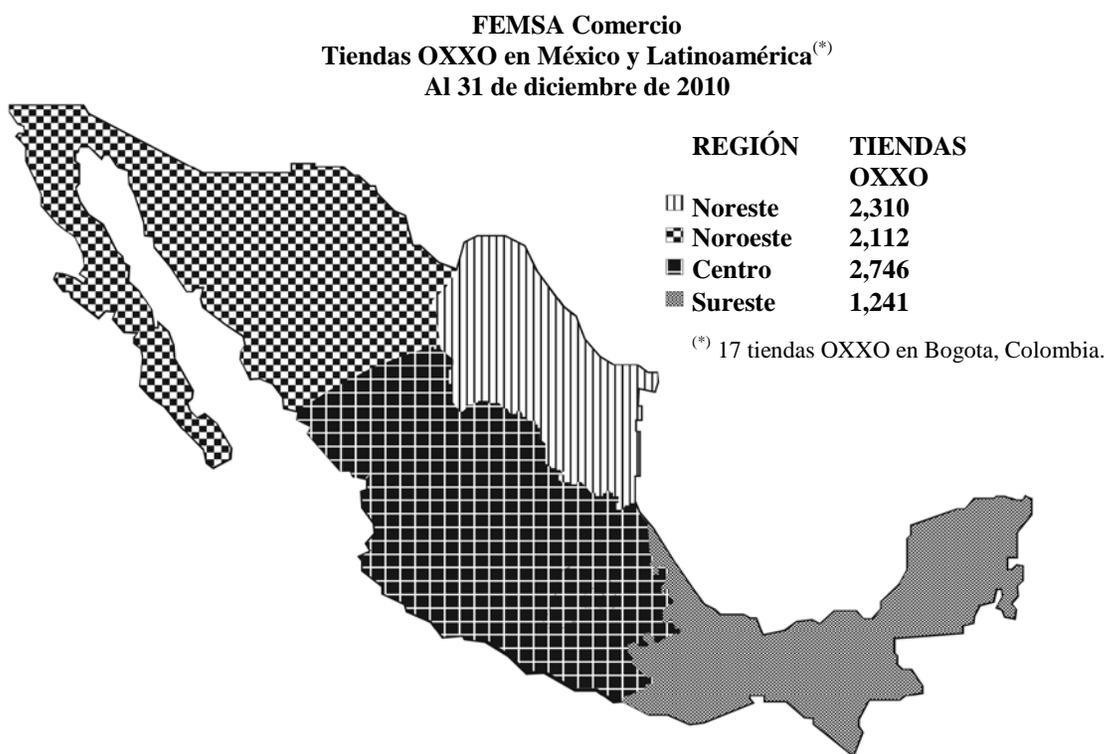
FEMSA Comercio ha realizado, y continuará realizando, sustanciales inversiones en tecnología de información para mejorar su capacidad para captar información sobre sus clientes y mejorar su desempeño operativo general. La mayoría de los productos comercializados por las tiendas OXXO tienen códigos de barra y todas las tiendas OXXO están equipadas con sistemas de información de punto de venta integrados a la red de información que conecta a toda la compañía. Para implementar estrategias de administración de ingresos, FEMSA Comercio creó una división que ese encarga de administrar la categorización de productos, tales como bebidas, comida rápida y perecederos, buscando mejorar y utilizar de manera más eficiente su base de información y su información de mercado. FEMSA Comercio ha implementado un sistema ERP, el cual apoyará a FEMSA Comercio en el rediseño continuo de sus procesos de operación clave y mejorará la utilización de información de mercado en adelante. Adicionalmente, FEMSA Comercio ha expandido sus operaciones al abrir 12 nuevas tiendas en Bogotá, Colombia durante el 2010.

FEMSA Comercio ha adoptado estrategias promocionales innovadoras destinadas a incrementar el tráfico y las ventas de las tiendas de conveniencia. Particularmente, FEMSA Comercio vende artículos de alta rotación tales como

bebidas, botanas y cigarrillos a precios competitivos. Su capacidad para implementar de manera rentable esta estrategia puede atribuirse en parte al tamaño de la cadena OXXO, así como a la habilidad de FEMSA Comercio para trabajar junto con sus proveedores para implementar sus estrategias de administración de ingresos a través de promociones diferenciadas. Las estrategias de comercialización y promoción nacionales y locales de OXXO son un generador eficaz de ventas y un medio para alcanzar a nuevos segmentos de la población al mismo tiempo que se fortalece la marca OXXO. Por ejemplo, la organización ha refinado su capacidad para ejecutar promociones mixtas (descuentos en multi-packs o la venta de productos complementarios a un precio especial) y promociones dirigidas a ciertos grupos para atraer nuevos segmentos de clientes, tales como amas de casa, ampliando las ofertas en la categoría de abarrotes en ciertas tiendas. Adicionalmente, FEMSA Comercio está fortaleciendo sus capacidades para ofrecer cada vez más servicios a sus consumidores, como el pago de servicios y otros tipos de transacciones básicas.

Ubicación de las Tiendas

Con 8,409 tiendas OXXO en México y 17 tiendas en Colombia, al 31 de diciembre de 2010, FEMSA Comercio opera la mayor cadena de tiendas de conveniencia de Latinoamérica (en base al número de tiendas). Las tiendas OXXO están concentradas en el norte de México, pero también tienen una creciente presencia en el centro del país y en el resto del país.



FEMSA Comercio ha expandido en forma agresiva el número de tiendas durante los últimos años. La inversión promedio requerida para abrir un nuevo local depende de la ubicación y el formato y el hecho de si la tienda se abrirá en un local existente o si se requiere la construcción de uno nuevo. Generalmente FEMSA Comercio puede recurrir al crédito de proveedores para financiar el inventario inicial de las nuevas tiendas.

Crecimiento Total de Tiendas OXXO

	Al 31 de diciembre del:				
	2010	2009	2008	2007	2006
Total tiendas OXXO.....	8,426	7,334	6,374	5,563	4,847
% de crecimiento en tiendas (respecto al año anterior)	14.9%	15.1%	14.6%	14.8%	17.0%

Actualmente, FEMSA Comercio espera mantener la tendencia de crecimiento registrada durante los últimos años, enfatizando el crecimiento en áreas de alto potencial económico en mercados existentes y expandiéndose hacia los mercados sub-atendidos o no explotados. Creemos que el sureste de México está especialmente sub-atendido por el sector de las tiendas de conveniencia.

La selección de la ubicación y la planificación previa a la apertura para optimizar los resultados de los nuevos locales son elementos importantes en el plan de crecimiento de FEMSA Comercio. La empresa revisa en forma permanente el desempeño de sus locales en comparación a ciertos estándares de operación y financieros para optimizar el desempeño general de la cadena. Las tiendas que no pueden mantener los niveles de desempeño de referencia por lo general se cierran. Entre el 31 de diciembre del 2006 y 2010, el número total de tiendas OXXO aumentó en 3,579, resultado de la inauguración de 3,663 nuevas tiendas y del cierre de 84 existentes.

Competencia

Los competidores principales de OXXO en el segmento de tiendas de conveniencia del mercado de comercio minorista se integran por 7-Eleven, Super Extra, Super City y Circle-K, así como otras cadenas regionales de tiendas de conveniencia. El formato de estas tiendas es similar al de las tiendas OXXO. OXXO compite tanto por los consumidores como por locales comerciales así como por los gerentes que operan las tiendas. En base a un estudio de mercado realizado por FEMSA Comercio, creemos que al 31 de diciembre de 2010 existían aproximadamente 13,138 tiendas en México que podrían considerarse parte del segmento de tiendas de conveniencia dentro del mercado de comercio al detalle. OXXO es la cadena más grande de México, operando más del 60% de las tiendas de conveniencia en el país. Por otra parte, FEMSA Comercio, con su presencia en los 32 estados del país, tiene una cobertura geográfica mucho más amplia que cualquiera de sus competidores en México.

Características del Mercado y de las Tiendas

Características del mercado

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

Aproximadamente un 67% de los clientes de las tiendas OXXO se sitúa en el rango de edades de los 15 a los 35 años. FEMSA Comercio también segmenta el mercado según criterios demográficos, incluyendo el nivel de ingreso.

Características de las tiendas

El promedio del tamaño de una tienda OXXO es de aproximadamente 105 metros cuadrados, sin incluir el espacio dedicado a refrigeración, almacenamiento y estacionamiento. El área construida promedio de la tienda tipo es de aproximadamente 186 metros cuadrados y, si se incluye el estacionamiento, la superficie total promedio llega a ser de 437 metros cuadrados.

FEMSA Comercio—Indicadores Operativos

	Por los años terminados el 31 de diciembre del:				
	2010	2009	2008	2007	2006
	(cambio porcentual respecto al año anterior)				
Ingresos totales	16.3%	13.6%	12.0%	14.3%	18.7%
Ventas mismas tiendas OXXO ⁽¹⁾	5.2%	1.3%	0.4%	3.3%	8.2%
	(porcentaje del total)				
Datos categoría cerveza:					
Ventas de cerveza como % del total de ventas de las tiendas.....	16.1%	15.1%	14.6%	13.4%	13.5%

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

Cerveza, tiempo aire para celulares, refrescos y cigarrillos, representan los principales productos de venta para las tiendas OXXO. FEMSA Comercio tiene un contrato de distribución con Cuauhtémoc Moctezuma. Conforme a este acuerdo, las tiendas de conveniencia OXXO solamente distribuirán las marcas de cerveza producidas y distribuidas por Cuauhtémoc Moctezuma. Las tiendas OXXO seguirán beneficiándose de la existente relación mediante la cual Cuauhtémoc Moctezuma continuará siendo el proveedor exclusivo de cerveza en OXXO hasta junio de 2020. Antes del 2001, las tiendas OXXO tenían acuerdos informales con los embotelladores de Coca-Cola, incluyendo los territorios en el centro de México

de Coca-Cola FEMSA, para vender solamente sus productos. En 2001, una cantidad limitada de tiendas OXXO comenzó a vender productos *Pepsi* en algunas ciudades del norte de México.

Aproximadamente un 69% de las tiendas son operadas por gerentes independientes que son responsables de todos los aspectos relativos al funcionamiento de las tiendas. Los gerentes son agentes a comisión y no son empleados de FEMSA Comercio. Cada gerente de tienda es el patrón legal del personal de la misma, el cual típicamente se compone de seis personas. FEMSA Comercio invierte constantemente en personal operativo de cada local, con el objetivo de promover la lealtad, el servicio al cliente, así como para una rotación baja de su personal en las tiendas.

Publicidad y promoción

Los esfuerzos de FEMSA Comercio en materia de mercadeo incluyen tanto promociones de productos específicos como campañas de publicidad de imagen. Estas estrategias procuran incrementar el tráfico y las ventas de las tiendas así como reforzar el nombre y la posición de mercado de OXXO.

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

Inventario y Compras

FEMSA Comercio ha puesto especial énfasis en mejorar su desempeño operativo. Como parte de estos esfuerzos, FEMSA Comercio sigue invirtiendo en sistemas de manejo de información para mejorar la administración de los inventarios. La recopilación electrónica de datos ha permitido a FEMSA Comercio reducir los niveles promedio de inventario. Las decisiones de reposición de inventarios se llevan a cabo según las necesidades de cada tienda en forma individual.

Consideramos que la escala de operaciones de la cadena OXXO proporciona a FEMSA Comercio una ventaja competitiva para lograr establecer alianzas estratégicas con sus proveedores. Las ofertas de las categorías generales se determinan a nivel nacional, pero las decisiones de compra se implementan según la naturaleza de la categoría de producto a nivel local, regional o nacional. Dada la fragmentación de la industria de comercio minorista mexicana en general, los productores mexicanos de cerveza, refrescos, pan, productos lácteos, botanas, cigarrillos y otros productos con alta frecuencia de consumo han creado sistemas propios de distribución con amplia cobertura de distribución directa. Como resultado, aproximadamente un 53% de los productos vendidos por la cadena OXXO es entregado directamente a las tiendas por los proveedores. Otros productos de vida más prolongada son distribuidos a las tiendas por el sistema de distribución de FEMSA Comercio, que incluye 11 bodegas regionales ubicadas en Monterrey, México D.F., Guadalajara, Mexicali, Mérida, León, Obregón, Puebla, Chihuahua, Reynosa y Tijuana. Los centros de distribución operan una flota de 491 camiones que efectúan entregas a cada tienda aproximadamente una vez por semana.

Estacionalidad

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

Otras Tiendas

FEMSA Comercio también opera otras tiendas bajo los nombres de Bara, Six y Matador.

FEMSA Cerveza y el método de participación en la inversión en Heineken

Hasta el 30 de abril de 2010, FEMSA Cerveza era una subsidiaria totalmente propiedad nuestra, produciendo cerveza en México y Brasil, y exportando sus productos a más de 50 países en todo el mundo, siendo Norteamérica el

mercado de exportaciones más importante, seguido de ciertos países en Europa, Latinoamérica y Asia. Al 31 de diciembre de 2009, FEMSA Cerveza fue clasificada como la décima cervecera del mundo, en términos de volumen de ventas y en México, su principal mercado, FEMSA Cerveza fue clasificado como el segundo productor de cerveza, en términos de volumen de ventas. En 2009, aproximadamente el 66.4% del volumen de ventas de FEMSA Cerveza provino de México, 24.8% de Brasil y 8.8% de exportaciones. Al 31 de diciembre de 2009, FEMSA Cerveza vendió 40,548 millones de hectolitros de cerveza, produjo y/o distribuyó 21 marcas de cerveza bajo 14 diferentes presentaciones, resultando en un portafolio de 111 ofertas distintas de producto en México.

Al 31 de diciembre de 2009, FEMSA cerveza representó el 23.5% de los ingresos totales y 34.1% de nuestros activos totales. Para el periodo del 1 de enero de 2010 al 30 de abril de 2010, FEMSA Cerveza contribuyó con Ps. 706 a nuestra utilidad neta. El 30 de abril de 2010, FEMSA anunció el cierre de la transacción por la cual FEMSA acordó intercambiar el 100% de sus operaciones de cerveza por una participación económica del 20% en el Grupo Heineken. Los principales términos de los documentos de la transacción Heineken se encuentran resumidos más adelante. Véase “Punto 10. Información Adicional—Contratos principales”.

A partir del 30 de abril de 2010, FEMSA tiene una participación minoritaria en el Grupo Heineken, una de las cerveceras líderes en el mundo. Nuestra participación económica del 20% en el Grupo Heineken estaba compuesta por 43,018,320 acciones de Heineken Holding N.V. y 43,009,699 acciones de Heineken N.V., además de 29,172,504 acciones adicionales que serán entregadas mediante un instrumento de entrega de acciones asignadas. Al 31 de mayo de 2011, se han entregado 13,147,233 acciones mediante el instrumento de entrega de acciones asignadas. Para el periodo de 8 meses comprendido del 1 de mayo al 31 de diciembre de 2010, FEMSA ha reconocido un ingreso por participación de Ps. 3,319 millones de su participación económica en el Grupo Heineken,

FEMSA Comercio tiene un contrato de distribución con Cuauhtémoc Moctezuma (ahora parte de el Grupo Heineken) conforme al cual, las tiendas de conveniencia OXXO únicamente distribuyan marcas de cerveza producidas y distribuidas por Cuauhtémoc Moctezuma. Las tiendas OXXO seguirán beneficiándose de la existente relación mediante la cual Cuauhtémoc Moctezuma continuará siendo el proveedor exclusivo de cerveza en OXXO hasta junio de 2020. Al 30 de abril de 2010, Coca-Cola FEMSA acordó con Cervejarias Kaiser (ahora también parte del Grupo Heineken), el continuar distribuyendo y vendiendo el portafolio de Kaiser en los territorios brasileños de Coca-Cola FEMSA por un lapso de 20 años, en conformidad con el acuerdo firmado en 2003. Adicionalmente, nuestras subsidiarias de servicios compartidos y corporativos seguirán prestando servicios a Cuauhtémoc Moctezuma y sus subsidiarias.

Otros Negocios

Nuestros otros negocios consisten en las siguientes operaciones que apoyan nuestras operaciones clave:

- Nuestro negocio de refrigeración produce refrigeradores comerciales horizontales y verticales para la industria de los refrescos, de la cerveza y alimenticia, con una capacidad anual de 260,500 unidades al 31 de diciembre de 2010. En 2009, vendió 293,982 unidades de refrigeración, 40% a Coca-Cola FEMSA y los refrigeradores restantes fueron vendidos a terceros. Hasta el 31 de diciembre de 2010, el negocio de etiquetas y empaques flexibles era una subsidiaria completamente propiedad nuestra. En 2010, vendió el 14% de su producción de etiquetas a Cuauhtémoc Moctezuma, 20% a Coca-Cola FEMSA y el 66% a terceros. Nuestro negocio de etiquetas y empaques flexibles fue vendido el 31 de diciembre de 2010.
- Nuestra subsidiaria de servicios de logística provee servicios de logística a Coca-Cola FEMSA, FEMSA Comercio y a ciertos clientes externos que abastecen o participan directamente en la industria mexicana de bebidas o bien en otras industrias. De igual forma, brinda estos servicios a FEMSA y Cuauhtémoc Moctezuma. Este negocio provee apoyo logístico integrado a la cadena de abastecimiento de sus clientes, incluida la administración de los servicios de los transportistas y otros servicios de la cadena de abastecimiento.
- Hasta el 23 de septiembre de 2010 éramos dueños de las marcas *Mundet* en México. Dichas marcas fueron transferidas en la venta de Promotora de Marcas Nacionales, S.A. de C.V., una subsidiaria totalmente propiedad de FEMSA, a The Coca-Cola Company.
- Nuestra subsidiaria de servicios corporativos emplea a todo nuestro personal corporativo, incluyendo las áreas de finanzas, contabilidad corporativa, impuestos, legal, planeación financiera y estratégica, recursos humanos y auditoría interna. A través de esta subsidiaria, dirigimos, controlamos, supervisamos y evaluamos las operaciones de nuestras compañías subtenedoras. Al 31 de diciembre de 2010, FEMSA Comercio y nuestra subsidiaria de empaques pagan servicios administrativos como contraprestación por los servicios que se le presta. Adicionalmente, Coca-Cola FEMSA ha celebrado contratos de servicios, en virtud de los cuales paga cierta cantidad por servicios específicos. Como parte de la transacción con Heineken, la subsidiarias de

servicios compartidos y corporativos seguirán prestando algunos servicios a Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma (ahora parte del Grupo Heineken), por los cuales dichas compañías continuarán pagando.

Descripción de Propiedad, Planta y Equipo

Al 31 de diciembre de 2010 éramos propietarios de todas nuestras instalaciones de producción y de prácticamente todas las bodegas y centros de distribución. Nuestras propiedades consisten principalmente en plantas de producción y centros de distribución de cerveza y refrescos así como espacio de oficinas. Además, FEMSA Comercio es propietaria de aproximadamente 10.9% de los locales comerciales de OXXO, mientras que las otras tiendas están ubicadas en propiedades arrendadas bajo contratos a largo plazo con terceros.

La siguiente tabla indica la ubicación, uso principal y área de producción de nuestras instalaciones productivas propiedad de Coca-Cola FEMSA:

Instalaciones productivas Al 31 de diciembre de 2010			
País	Ubicación	Uso principal	Área de Producción (miles de metros cuadrados)
<i>México</i>	San Cristóbal de las Casas, Chiapas ...	Embotellado de refrescos	45
	Cuautitlán, Estado de México.....	Embotellado de refrescos	35
	Los Reyes la Paz, Estado de México..	Embotellado de refrescos	50
	Toluca, Estado de México	Embotellado de refrescos	242
	León, Guanajuato	Embotellado de refrescos	124
	Morelia, Michoacan.....	Embotellado de refrescos	50
	Ixtacomitán, Tabasco.....	Embotellado de refrescos	117
	Apizaco, Tlaxcala.....	Embotellado de refrescos	80
Coatepec, Veracruz	Embotellado de refrescos	142	
<i>Guatemala</i>	Guatemala.....	Embotellado de refrescos	47
<i>Nicaragua</i>	Managua	Embotellado de refrescos	54
<i>Costa Rica</i>	Calle Blancos, San José.....	Embotellado de refrescos	52
	Coronado, San José	Embotellado de refrescos	14
<i>Panamá</i>	Panamá	Embotellado de refrescos	29
<i>Colombia</i>	Barranquilla.....	Embotellado de refrescos	37
	Bogotá	Embotellado de refrescos	105
	Bucaramanga	Embotellado de refrescos	26
	Cali	Embotellado de refrescos	76
	Manantial.....	Embotellado de refrescos	67
	Medellín	Embotellado de refrescos	47
<i>Venezuela</i>	Antimano.....	Embotellado de refrescos	15
	Barcelona.....	Embotellado de refrescos	141
	Maracaibo.....	Embotellado de refrescos	68
	Valencia.....	Embotellado de refrescos	100
<i>Brasil</i>	Campo Grande.....	Embotellado de refrescos	36
	Jundiaí	Embotellado de refrescos	191
	Mogi das Cruzes	Embotellado de refrescos	119
	Belo Horizonte	Embotellado de refrescos	73
<i>Argentina</i>	Alcorta.....	Embotellado de refrescos	73
	Monte Grande, Buenos Aires	Embotellado de refrescos	32

Seguros

Mantenemos una póliza de seguros de “todo riesgo” cubriendo nuestras propiedades (propias y arrendadas), maquinaria y equipo e inventarios, así como pérdidas ocasionadas por interrupciones en el negocio. La póliza cubre daños causados por desastres naturales, incluyendo huracanes, granizo, terremotos y daños causados por actos humanos,

incluyendo, explosiones, incendios, vandalismo, alboroto y pérdidas incurridas en conexión con bienes en tránsito. Además, mantenemos una póliza de seguro sobre responsabilidades de “todo riesgo” que cubre responsabilidades por la fabricación de productos. Compramos nuestra cobertura de seguros a través de un corredor de seguros. Las pólizas de seguro sobre propiedades “todo riesgo” y sobre responsabilidades de “todo riesgo” son emitidas por ACE Seguros, S.A., y la cobertura es parcialmente reasegurada en el mercado internacional de reaseguradoras. Consideramos que nuestra cobertura es consistente con la cobertura mantenida por empresas similares que operan en México.

Inversiones y Desinversiones en Activo Fijo

Nuestras inversiones en activo fijo por los años terminados el 31 de diciembre del 2010, 2009 y 2008 fueron de Ps. 11,171 millones, Ps. 9,103 millones y Ps. 7,816 millones, respectivamente, y fueron en su mayor parte financiadas por efectivo generado por las operaciones de nuestras subsidiarias. Estas cantidades fueron invertidas de la siguiente manera:

	Por los años terminados el 31 de diciembre del:		
	2010	2009	2008
	(en millones de pesos mexicanos)		
Coca-Cola FEMSA.....	Ps. 7,478	Ps. 6,282	Ps. 4,802
FEMSA Comercio	3,324	2,668	2,720
Otros	369	153	294
Total⁽¹⁾	Ps. 11,171	Ps. 9,103	Ps. 7,816

⁽¹⁾ Las inversiones en activo fijo en 2009 y 2008 han sido modificadas para así poder integrar los números de 2010 que descontinúan las operaciones de FEMSA Cerveza.

Coca-Cola FEMSA

Durante 2010, la inversión en activo fijo de Coca-Cola FEMSA se enfocó principalmente en incrementar la capacidad de producción, la cobertura de refrigeradores con detallistas, botellas retornables y cajas, mejorar la eficiencia del sistema de distribución y en tecnología de información. La inversión en activo fijo en México fue aproximadamente Ps. 2,932 millones, representando aproximadamente 39% del total invertido por Coca-Cola FEMSA.

FEMSA Comercio

La principal actividad de inversión de FEMSA Comercio es la construcción y apertura de tiendas nuevas. Durante el 2010, FEMSA Comercio abrió 1,092 tiendas nuevas netas. El monto invertido por FEMSA Comercio en el 2010, fue de Ps. 3,325 millones, los cuales se destinaron a la adición de nuevas tiendas, centros de distribución y a mejoras en las propiedades arrendadas.

Asuntos Regulatorios

Legislación sobre Competencia

La Ley Federal de Competencia Económica entró en vigencia el 22 de junio de 1993. La Ley Federal de Competencia Económica y el Reglamento de la Ley Federal de Competencia Económica, vigente desde el 13 de octubre de 2007, regulan a los monopolios y las prácticas monopólicas y exigen la aprobación del gobierno mexicano para ciertas fusiones y adquisiciones. La Ley Federal de Competencia Económica somete además las operaciones de ciertas compañías mexicanas, incluyendo la nuestra, a un control reglamentario. Además, el Reglamento de la Ley Federal de Competencia Económica prohíbe a los miembros de cualquier asociación comercial el concertar acuerdos relativos al precio de sus productos. La administración estima que estamos actualmente en cumplimiento con todos los aspectos materiales respecto a la legislación de competencia mexicana.

En México y en algunos otros países en los cuales operamos, estamos involucrados en procedimientos en curso relacionados a la competencia económica. Creemos que el resultado de estos procedimientos no tendrá un efecto material adverso en nuestra situación financiera. Véase “Punto 8. Información Financiera—Procedimientos Legales—Coca-Cola FEMSA—Asuntos de competencia”.

Impuestos sobre refrescos

Todos los países en donde opera Coca-Cola FEMSA excepto en Panamá, gravan la venta de bebidas carbonatadas con un impuesto al valor agregado, con un tasa del 16% en México a partir de enero de 2010, 12% en Guatemala, 15% en Nicaragua, 13% en Costa Rica, 16% en Colombia (aplicado únicamente a la primera venta en la cadena de suministro), 12% en Venezuela (a partir de abril 2009), 17% (en Mato Grosso do Sul) y, 18% (São Paulo) en Brasil y 21% en Argentina.. Adicionalmente, algunos de los países en donde opera Coca-Cola FEMSA aplican los siguientes impuestos especiales o de otro tipo:

- En Guatemala hay un impuesto especial de 0.18 centavos en moneda local (aproximadamente Ps. 0.2775 al 31 de Diciembre de 2010), por cada litro de refresco.
- Costa Rica impone un impuesto específico a las bebidas no alcohólicas embotelladas basado en la combinación de tipo de empaque y sabor; valorado actualmente en 15.50 colones (aproximadamente Ps. 0.3705 al 31 de Diciembre de 2010) por 250 ml, un impuesto especial en marcas locales de 5% en marcas extranjeras de 10% y en mezcladores 14%.
- Nicaragua impone un 9% de impuesto al consumo y los municipios implementaron un impuesto de 1% sobre los ingresos brutos de Coca-Cola FEMSA en Nicaragua.
- Panamá impone un 5% de impuesto con base en el costo del bien producido. Así mismo, Panamá impone un impuesto de 10% selectivo al consumo de jarabes, polvos y concentrados.
- Brasil impone un impuesto estatal en promedio a la producción de aproximadamente 4.4% y un impuesto en promedio a las ventas de aproximadamente 7.9% ambos federales. La mayoría de estos impuestos son fijos, basados en los precios promedio de venta de cada estado en donde Coca-Cola FEMSA opera (IVA) o fijo por el gobierno federal (impuesto sobre el consumo y las ventas).
- Argentina impone un impuesto especial de 8.7% en refrescos que contienen menos 5% de jugo de limón o menos de 10% de jugo de fruta y un impuesto especial en refrescos con con 10% o más de jugo de fruta y 4.2% al agua carbonatada, aunque este impuesto especial no aplica en ciertos productos de Coca-Cola FEMSA.

Asuntos Ambientales

En todos nuestros territorios, nuestras operaciones están sujetas a ciertas leyes y reglamentos aplicables en la jurisdicción correspondiente relacionados con la protección del medio ambiente.

México

En México, la principal legislación es la: *Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente* (o Ley Federal General del Ambiente), la *Ley General para la Prevención y Gestión Integral de los Residuos*, las cuales se aplican bajo la competencia de la *Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales* (“SEMARNAT”). La SEMARNAT puede entablar procedimientos administrativos y penales contra las empresas que violen las leyes ambientales, y también está facultada para clausurar temporalmente las plantas que las incumplan. Bajo la ley mexicana, han sido promulgadas reglas referentes a contaminación de aire, agua y ruido así como respecto a sustancias peligrosas. En particular, las leyes y regulaciones ambientales de México nos obligan a presentar informes periódicos respecto emisiones de agua y aire y desechos y sustancias peligrosas, y establecen normas para las descargas de aguas residuales aplicables a nuestras operaciones. También estamos sujetos a ciertas restricciones mínimas aplicables a las operaciones de los camiones de reparto de productos en México D.F. Hemos implementado diversos programas destinados a facilitar el cumplimiento de normas sobre aire, desechos, ruido y energía establecidas conforme a las regulaciones ambientales federales y estatales vigentes, incluyendo un programa para instalar convertidores catalíticos y gas líquido de petróleo en los camiones de reparto para nuestras operaciones en México D.F. Véase “—Coca-Cola FEMSA—Distribución y Venta del Producto”.

Adicionalmente, estamos sujetos a la *Ley de Aguas Nacionales*, también aplicada bajo la competencia de la Comisión Nacional del Agua. Adoptada en diciembre de 1992, la ley dispone que las plantas en México que utilicen pozos de agua como fuente en los requerimientos de agua deberá pagar derechos a la ciudad por la descarga aguas de residuales en el drenaje. De conformidad con esta ley, ciertas autoridades locales hacen pruebas sobre la calidad de la descarga de aguas residuales e imponen una cuota adicional a las plantas por medidas que excedan ciertas normas publicadas por la Comisión

Nacional del Agua. Todas las plantas de Coca-Cola FEMSA localizadas en México han cumplido con estos estándares. De igual manera, las plantas de Coca-Cola FEMSA en Apizaco y San Cristóbal están certificadas con el ISO 14001.

Coca-Cola FEMSA de México, estableció una sociedad con The Coca-Cola Company y ALPLA, un proveedor de botellas de plástico, para Coca-Cola FEMSA en México para crear “*Industria Mexicana de Reciclaje*” (IMER), una planta para el reciclaje de PET ubicada en Toluca, México. Esta planta comenzó operaciones en 2005 y tiene una capacidad de reciclaje de aproximadamente 25,000 toneladas métricas al año, de las cuales 15,000 toneladas métricas pueden ser reutilizadas para botellas PET de grado alimenticio. Coca-Cola FEMSA también ha continuado contribuyendo con aportaciones económicas a una compañía encargada del reciclaje de PET a nivel nacional llamada Ecología y Compromiso Empresarial. Adicionalmente, las plantas de Coca-Cola FEMSA ubicadas en Toluca, Reyes, Cuautitlán, Apizaco, San Cristóbal, Morelia, Ixtacomitán y Coatepec han recibido el “Certificado de Industria Limpia”.

Como parte de nuestras estrategias de protección al medio ambiente y de sustentabilidad, algunas de nuestras subsidiarias han celebrado un contrato de suministro de energía eólica con EAI y EEM por 20 años para recibir energía eléctrica en las instalaciones de producción y distribución de FEMSA y Coca-Cola FEMSA en todo México, así como en una importante cantidad de tiendas de conveniencia OXXO. Los Parques Eólicos estarán localizados en el estado de Oaxaca y se espera que tengan una capacidad de 396 megawatts. Anticipamos que las operaciones de los Parques Eólicos comenzarán a operar en el 2013.

Además, como parte de las estrategias ambientales y sustentabilidad de Coca-Cola FEMSA, en diciembre de 2009, algunas de sus afiliadas, conjuntamente con socios estratégicos, celebraron un acuerdo de suministro de energía eólica con una subsidiaria de Iberdrola para suministrar energía a su planta en Toluca, México, propiedad de Propimex, S.A. de C.V., subsidiaria de Coca-Cola FEMSA y para suministrar energía verde a algunos de sus proveedores de botellas de plástico (PET). El Parque Eólico de 26.7 megawatts está localizado en La Ventosa, Oaxaca y se espera que genere aproximadamente 100 mil horas de megawatt anuales. Los servicios de suministro de energía comenzaron en Abril de 2010.

Centroamérica

Las operaciones de Coca-Cola FEMSA en Centroamérica están sujetas a diversas leyes y reglamentos federales, estatales y municipales relacionados con la protección al medio ambiente, las cuales han sido aplicadas en los últimos diez años, debido a que ha aumentado, en esta región, la conciencia sobre la protección al medio ambiente y el desecho de materiales peligrosos y tóxicos así como el uso del agua. En algunos países de Centroamérica, Coca-Cola FEMSA se encuentra en el proceso de adaptar sus operaciones para cumplir con las nuevas leyes ambientales en el tiempo establecido por las autoridades correspondientes. Las operaciones de Coca-Cola FEMSA en Costa Rica y Panamá han participado en un esfuerzo conjunto junto con las divisiones locales de The Coca-Cola Company llamado Misión Planeta para la recolección y reciclaje de botellas de plástico no retornables.

Colombia

Las operaciones de Coca-Cola FEMSA en Colombia están sujetas a diversas leyes y reglamentos federales y estatales colombianas relacionadas con la protección del medio ambiente y el manejo de aguas residuales y desecho de materiales tóxicos y peligrosos. Estas leyes incluyen el control de emisiones atmosféricas, emisiones de ruido, tratamiento de aguas residuales y estrictas limitaciones en el uso de clorofluorocarbonos. Las plantas de Coca-Cola FEMSA en Colombia han obtenido la “Certificación Ambiental Fase IV” demostrando su cumplimiento en el nivel más alto con las regulaciones correspondientes colombianas. Coca-Cola FEMSA también está involucrada en campañas nacionales para la recolección y reciclaje de botellas de vidrio y plástico, así como en programas de reforestación.

Venezuela

Las operaciones de Coca-Cola FEMSA en Venezuela están sujetas a diversas leyes y reglamentos federales, estatales y municipales relacionados con la protección al medio ambiente. Las leyes más relevantes sobre la materia son la Ley Orgánica del Ambiente, la Ley Sobre Sustancias, Materiales y Desechos Peligrosos, la Ley Penal del Ambiente y la Ley de Aguas. Desde la aplicación de la Ley Orgánica del Medio Ambiente en 1995, la subsidiaria de Coca-Cola FEMSA en Venezuela ha presentado a las autoridades competentes planes para lograr que sus instalaciones de producción y centros de distribución estén en cumplimiento con las leyes aplicables, que en su mayoría consisten en construir y expandir la capacidad de las plantas de tratamiento de agua en las instalaciones de Coca-Cola FEMSA. Aún y cuando Coca-Cola FEMSA ha tenido que ajustar algunos de sus calendarios originalmente propuestos debido a retrasos de construcción, en 2009, Coca-Cola FEMSA completó la construcción y recibió todos los permisos requeridos para operar una nueva planta de tratamiento de agua en su planta embotelladora ubicada en la ciudad de Barcelona. Al final de 2009, Coca-Cola FEMSA

también acordó con las autoridades correspondientes, construir una planta de tratamiento de agua en Valencia dentro de los próximos 18 meses, la construcción ya inició. Coca-Cola FEMSA también está en proceso de obtener la autorización y licencias necesarias para poder iniciar con la construcción de dos plantas adicionales de tratamiento de agua en Antimano y Maracaibo. Coca-Cola FEMSA espera que para el final de 2011, estas 3 plantas estén en operación. Coca-Cola FEMSA se encuentra en el proceso de obtener la certificación ISO 14000 para todas sus plantas en Venezuela.

Adicionalmente, en diciembre de 2010, el gobierno de Venezuela aprobó la Ley Integral de Gestión de la Basura, la cual regula el manejo de los desperdicios sólidos y que puede ser aplicable para los fabricantes de productos de consumo masivo. El enfoque general de esta ley aún no ha sido establecido.

Brasil

Las operaciones de Coca-Cola FEMSA en Brasil están sujetas a diversas leyes y reglamentos federales, estatales y municipales relacionados con la protección al medio ambiente. Entre las leyes y reglamentos más relevantes están aquellas que tratan sobre la emisión de gases tóxicos y peligrosos, desecho de aguas residuales residuos sólidos, los cuales imponen sanciones, como multas, clausura e instalaciones o cargos criminales dependiendo del nivel de incumplimiento.

La planta de producción de Coca-Cola FEMSA localizada en Jundiá ha sido reconocida por las autoridades Brasileñas por su cumplimiento con los reglamentos ambientales y por tener normas superiores a aquellas impuestas por la ley. La planta ha sido certificada bajo (i) ISO 9001 desde marzo de 1995, (ii) ISO 14001 desde marzo de 1997, (iii) norma OHSAS 18001 desde 2005 y (iv) ISO 22000 desde 2007. El resto de las plantas en Brasil de Coca-Cola FEMSA también están certificadas bajo ISO 9001, ISO 14001 y OHSAS 18001.

En Brasil es necesario obtener concesión del gobierno para llevar a cabo actividades de drenaje. Las plantas de Coca-Cola FEMSA en Brasil han obtenido esta concesión, excepto Mogi das Cruzes, donde ha comenzado oportunamente el proceso de obtenerla. En diciembre de 2010 Coca-Cola FEMSA incrementó la capacidad de la planta de tratamiento de agua en sus instalaciones en Jundiá.

En Brasil, un reglamento municipal de la Ciudad de São Paulo, implementado a raíz de la Ley 13.316/2002, entró en vigor en Mayo de 2008. Este reglamento requiere que Coca-Cola FEMSA recolecte para reciclaje un porcentaje anual de botellas de plástico hechas de PET vendidas en la Ciudad de São Paulo; dicho porcentaje incrementa cada año. A mayo de 2009, se requería recolectar para reciclaje el 50% de las botellas de PET vendidas en la Ciudad de São Paulo y para mayo de 2010, requería recolectar el 75% y para mayo de 2011 se requería recolectar el 90%. Actualmente, Coca-Cola FEMSA no es capaz de recolectar el volumen entero requerido de las botellas de PET vendidas en la Ciudad de São Paulo para reciclaje. Si Coca-Cola FEMSA no reúne los requisitos de este reglamento, las cuales creemos que son más onerosos que los impuestos por países con los estándares de reciclaje más altos, podría ser multada y ser sujeta a otras sanciones, tal como la suspensión de operaciones en cualquiera de sus plantas y/o centros de distribución ubicados en la Ciudad de São Paulo. En mayo de 2008, Coca-Cola FEMSA, junto con otros embotelladores en São Paulo, a través de la *Associação Brasileira das Indústrias de Refrigerantes e de Bebidas Não-alcoólicas* (Asociación Brasileña de Refrescos y Bebidas No-Alcohólicas o ABIR), presentó un recurso solicitando a una corte que invalidara este reglamento basándose en imposibilidad de cumplimiento. En octubre de 2010 las autoridades municipales de São Paulo impusieron una multa a la subsidiaria operativa brasileña de Coca-Cola FEMSA de 250,000 reales brasileños (aproximadamente Ps. 1,750,000 al 31 de diciembre de 2010) en base a que el reporte presentado por la subsidiaria operativa brasileña de Coca-Cola FEMSA no cumplió con el requisito de la eliminación correcta del 75% de mayo 2008 a mayo 2010. Coca-Cola FEMSA presentó una apelación de esta multa. Además, en noviembre de 2009, en respuesta a un requerimiento de la autoridad municipal para que Coca-Cola FEMSA demostrara el destino de las botellas de PET vendidas en São Paulo, presentó un recurso mostrando todos sus programas de reciclaje y requiriendo un periodo más práctico para cumplir con los requisitos de la ley. Coca-Cola FEMSA actualmente se encuentra esperando la decisión sobre ambos asuntos.

En Agosto de 2010, la Ley No. 12.305/2010 estableció la Política Nacional de Residuos Sólidos en Brasil. Esta política está basada en el principio de la responsabilidad compartida entre el gobierno, las compañías y el público, y prevé el retorno después del consumo de los productos a las empresas y obliga a las autoridades a implementar programas de manejo de residuos. Esta ley es regulada por el Decreto Federal No. 7.404/2010, y fue publicada en Diciembre de 2010. Coca-Cola FEMSA está actualmente discutiendo con las autoridades correspondientes el impacto que esta ley pueda tener en las compañías brasileñas en cumplimiento con la regulación vigente en la Ciudad de São Paulo.

Argentina

Nuestras operaciones en Argentina están sujetas a las leyes federales y municipales de Argentina destinadas a proteger el medio ambiente. Las más significativas de estas normas son las que se refieren a las descargas de aguas residuales, que se aplican dentro del ámbito de la Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable y el Organismo Provincial para el Desarrollo Sostenible para la provincia de Buenos Aires. La planta de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires instalada en Alcorta cumple y se encuentra en cumplimiento con las normas ambientales y ha sido certificada por ISO 14001:2004 por las plantas y unidades operativas en Buenos Aires.

Coca-Cola FEMSA en todas sus plantas a lo largo de sus operaciones emplea dos sistemas de administración ambiental: (i) Sistema Integral de Calidad (SICKOF) y (ii) Sistema de Administración Ambiental (EKOSYSTEM). Consideramos que las actividades de Coca-Cola FEMSA no representan un riesgo material al ambiente, y que dichas actividades se encuentran en cumplimiento material con todas las leyes y reglamentos aplicables.

Coca-Cola FEMSA ha gastado y muy probablemente sigamos utilizando fondos para el cumplimiento y remediación según leyes y reglamentos locales en materia de medio ambiente. No creemos que dichos costos tengan un efecto adverso significativo en el estado de resultados o condición financiera de Coca-Cola FEMSA. Sin embargo, ya que las leyes y reglamentos en materia de medio ambiente y su ejecución se han vuelto cada vez más estrictos en los territorios donde Coca-Cola FEMSA opera y que existe un reconocimiento creciente por parte de las autoridades locales respecto al cumplimiento de estándares medioambientales en los países en los que opera, un aumento en costos reflejaría un efecto adverso en los estados de resultados futuros o condición financiera de Coca-Cola FEMSA. La administración de Coca-Cola FEMSA no tiene conocimiento de cambios significativos en reglamentos que requieran importantes inversiones.

Otras regulaciones

En diciembre de 2009, el gobierno Venezolano emitió un decreto requiriendo una reducción en el consumo de energía de al menos 20% para compañías industriales cuyo consumo es mayor a dos megawatts por hora y a someterse a un plan de reducción de uso de energía. Algunas de las operaciones de embotellamiento de Coca-Cola FEMSA en Venezuela, fuera de Caracas, se encontraban en este supuesto y se sometieron a un plan, que incluía la compra de generadores para sus plantas. En enero de 2010, el gobierno Venezolano subsecuentemente implementó recortes de energía y otras medidas para todas las industrias en Caracas cuyo consumo fuera mayor a 35 kilowatts por hora.

En Enero de 2010, el gobierno Venezolano reformó la Ley para la Defensa y Acceso a las Personas a los Bienes y Servicios. Cualquier violación por una compañía que produce, distribuye y vende bienes y servicios podría llevar a, entre otras consecuencias, multas, penalidades o la confiscación de los activos usados para producir, distribuir y vender dichos productos sin compensación. Aunque creemos que Coca-Cola FEMSA cumple con esta ley, las leyes de protección al consumidor en Venezuela están sujetas a revisiones y cambios constantes.

Ley de Suministro de Agua

En México, Coca-Cola FEMSA compra agua de compañías de aguas municipales y bombea agua de pozos y ríos de acuerdo con concesiones otorgadas por el gobierno mexicano a cada planta. El uso del agua en México está regulado principalmente por la Ley de Aguas Nacionales de 1992 y las regulaciones derivadas que crearon la Comisión Nacional del Agua. La Comisión Nacional del Agua está a cargo de vigilar el uso del sistema nacional de agua. Conforme a la Ley de Aguas Nacionales de 1992 las concesiones para el uso de un volumen específico de agua subterránea o de superficie generalmente tienen una vigencia de cinco, diez o quince años dependiendo del suministro de agua subterránea en cada región según proyecciones de la Comisión Nacional del Agua. Los concesionarios pueden solicitar la renovación de los plazos de los títulos de concesión una vez vencidos dichos plazos. El gobierno mexicano tiene la facultad de reducir el volumen de agua subterránea o de superficie concesionada para uso por el volumen que el concesionario no utilice durante dos años consecutivos. Sin embargo, debido a que las concesiones actuales para las plantas de Coca-Cola FEMSA en México no coinciden con las necesidades proyectadas de las plantas respecto al agua en años futuros, negociamos exitosamente con el gobierno mexicano el derecho de transferir el volumen no utilizado bajo concesiones de una planta a otra planta, anticipando un mayor uso de agua en el futuro. Estas concesiones podrían darse por terminadas sí, entre otros, utilizamos más agua de la permitida o incumplimos con los pagos relacionados con la concesión y no solucionamos dichas situaciones de forma oportuna.

A pesar de que no hemos realizado estudios independientes para confirmar la suficiencia del suministro de agua subterránea actual o futura creemos que nuestras concesiones vigentes satisfacen nuestras necesidades de agua actualmente en México.

En Argentina, una compañía estatal de agua suministra a la planta de Coca-Cola FEMSA en Alcorta de manera limitada; sin embargo, creemos que la cantidad autorizada es suficiente para lo que requiere Coca-Cola FEMSA en esta planta. El agua es bombeada de pozos pertenecientes a Coca-Cola FEMSA en su planta de Monte Grande en Argentina, sin necesidad de permiso o licencia específico alguno, regulado por la Ley 25.688.

En Brasil utilizamos agua que adquirimos directamente de compañías municipales y también obtenemos agua de nuestros pozos o ríos (planta Mogi das Cruzes) de conformidad con las concesiones otorgadas por el gobierno de Brasil para cada planta. En Brasil, de acuerdo a la constitución, el agua es considerada como un activo de uso común y sólo puede ser explotada para el interés de la nación, por brasileños o compañías constituidas bajo las leyes de Brasil. Los comerciantes y usuarios son responsables por los daños ocasionados al medio ambiente. La explotación y utilización del agua se encuentra regulada por el Código de Mineração (Decreto n°. 227/67), por el Código de Águas Minerais (Decreto n°. 7841/45), por la Política de Recursos Nacionales de Agua (Ley n°. 9433/97) y por las regulaciones emitidas para tales efectos. Las compañías que explotan el agua son supervisadas por el Departamento Nacional de Produção Mineira (DNPM) y la Agencia Nacional de Aguas, en conjunto con autoridades de sanidad, federales, de salud, así como autoridades estatales y municipales. En las plantas de Coca-Cola FEMSA de Jundiaí y Belo Horizonte no explotamos agua mineral. En las plantas de Mogi das Cruzes y Campo Grande contamos con todos los permisos necesarios para la obtención de agua mineral.

En Colombia, además de agua natural de manantial, Coca-Cola FEMSA obtiene el agua directamente de sus pozos y de compañías prestadoras de servicios públicos. Coca-Cola FEMSA está obligado a tener una concesión específica para explotar el agua de fuentes naturales. En Colombia, el uso del agua se encuentra regulada por la ley n° 9 de 1979 y decretos n° 1594 de 1984 y n° 2811 de 1974. Las compañías que explotan agua son supervisadas por el Instituto Nacional de Recursos Naturales.

En Nicaragua, el uso del agua está regulado por la Ley General de Aguas Nacionales. En Costa Rica, el uso del agua está regulado por la Ley de Aguas. En ambos países Coca-Cola FEMSA es propietario y explota sus propios pozos de agua a través de concesiones gubernamentales. En Guatemala no se requiere licencia o permiso alguno para explotar agua de pozos privados en las plantas de Coca-Cola FEMSA. En Panamá, Coca-Cola FEMSA obtiene agua de una compañía estatal, y el uso del agua está regulado por el Reglamento de Uso de Aguas de Panamá. En Venezuela Coca-Cola FEMSA también usa sus propios pozos de agua privados, así como agua suministrada por las municipalidades, y ha tomado las medidas adecuadas, incluyendo medidas para cumplir con la regulación sobre agua, para tener suministro de agua de estas fuentes regulado por la Ley de Aguas.

No podemos garantizar que haya disponibilidad suficiente de agua para cubrir las necesidades futuras de producción, que seamos capaces de mantener nuestras concesiones actuales o que reglamentos adicionales relacionados con la utilización del agua no vayan a ser adoptados en un futuro en nuestros territorios. Consideramos que cumplimos materialmente con los términos de nuestras concesiones de agua vigentes y que estamos en cumplimiento con todas las regulaciones de agua relevantes.

PUNTO 4A. COMENTARIOS DE LA COMISIÓN DE MERCADO DE VALORES DE ESTADOS UNIDOS NO RESUELTOS

Ninguno

PUNTO 5. RESULTADOS OPERATIVOS Y FINANCIEROS Y PERSPECTIVAS

El siguiente análisis debe leerse en conjunto y está completamente referenciado a nuestros estados financieros consolidados auditados, incluyendo las notas de los mismos. Nuestros estados financieros consolidados auditados fueron preparados de acuerdo a las NIF mexicanas, las cuales difieren en ciertos aspectos de las U.S. GAAP. Las Notas 27 y 28⁽¹⁾a nuestros estados financieros consolidados auditados incluyen una descripción de las principales diferencias entre las NIF mexicanas y los U.S. GAAP que afectan a la Compañía, una conciliación a U.S. GAAP de la utilidad neta y del capital contable, así como un estado de situación financiera, un estado de resultados y de la utilidad integral y flujo de efectivos presentados bajo U.S. GAAP, por los mismos periodos que se presentan bajo NIF mexicanas, y un estado consolidado para las variaciones en las cuentas de capital contable por los años terminados el 31 de diciembre de 2009 y 2010, así como una conciliación bajo U.S. GAAP de la utilidad neta, utilidad integral y del capital contable. Véase “—Conciliación U.S. GAAP.”

⁽¹⁾ Las Notas 27 y 28 aquí referidas, relativas a U.S. GAAP, no están contenidas en los estados financieros de este reporte anual debido a que no son requeridas por las Disposiciones Generales para Emisoras

Perspectiva General de Acontecimientos, Tendencias e Incertidumbres

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

- Mientras que las divisiones de México y Latincentro de Coca-Cola FEMSA siguen mostrando un crecimiento firme, pero a ritmo moderado, en volúmenes la división de Mercosur está creciendo a ritmos acelerados. La marca *Coca-Cola*, en conjunto con la reciente adquisición de bebidas no carbonatadas generaron la mayoría del crecimiento en volumen.
- FEMSA Comercio aceleró su tasa de apertura de tiendas y continúa creciendo en términos de ingresos totales y como porcentaje de nuestros ingresos totales consolidados. FEMSA Comercio tiene márgenes de operación más bajos que nuestro negocio de bebidas. Dado que FEMSA Comercio tiene costos fijos y márgenes de operación más bajos, es más sensible a cambios en sus ventas que pueden afectar dichos márgenes. Esperamos continuar la expansión de la cadena OXXO durante 2011.

Los resultados de nuestras operaciones y nuestra situación financiera se ven afectados por las condiciones económicas y de mercado vigentes en los países donde nuestras subsidiarias conducen sus operaciones, particularmente en México. Una cantidad de factores influyen en los cambios en estas condiciones, incluyendo los analizados en el “Punto 3. Información General - Factores de Riesgo”.

Eventos Recientes

El 23 de septiembre de 2010, FEMSA vendió Promotora a The Coca-Cola Company. Promotora era dueña de la marca de refrescos *Mundet* en México, compuesta por marcas de más de 100 años de antigüedad adquiridas por FEMSA en 2001, por el cual se recibió un pago de Ps. 1,002 millones.

En septiembre de 2010, FEMSA firmó los acuerdos definitivos con GPC III, B.V. para vender sus operaciones de etiquetas y empaques flexibles, Grafo Regia, S.A. de C.V. Esta transacción es parte de la estrategia de FEMSA para desinvertir en operaciones no estratégicas. La transacción se cerró el 31 de diciembre de 2010 por el cual se recibió un pago de Ps. 1,021 millones.

Durante el tercer trimestre de 2010, Coca-Cola FEMSA completó la transacción con una subsidiaria brasileña de The Coca-Cola Company para producir, vender y distribuir productos de la marca *Matte Leão*. Esta transacción refuerza la oferta de Coca-Cola FEMSA de productos no carbonatados a través de la plataforma de The Coca-Cola Company y sus embotelladores socios en Brasil. Como parte del acuerdo, a partir del primer trimestre de 2010, Coca-Cola FEMSA ha vendido y distribuido algunos productos Matte Leão listos para beber.

El 17 de marzo de 2011, un consorcio de inversionistas formado por FEMSA, el Fondo de Infraestructura Macquarie México (MMIF) y otros inversionistas adquirieron EAI y EEM, subsidiarias de Preneal. FEMSA posee una participación del 45% en este consorcio. EAI y EEM son dueños del proyecto de construcción de una planta de energía eólica de 396 megawatts en el sureste del estado de Oaxaca. Ciertas subsidiarias de FEMSA, FEMSA Comercio y Coca-Cola FEMSA han aceptado participar en los acuerdos de 20 años de abastecimiento de energía eólica con EAI y EEM para comprar el suministro de energía de estas compañías. Este proyecto está actualmente en fase de financiamiento a largo plazo.

El 28 de marzo de 2011, Coca Cola FEMSA, adquirió conjuntamente con The Coca-Cola Company, el Grupo Estrella Azul, una empresa panameña comprometida por más de 50 años con la categoría de productos lácteos, jugos y bebidas refrescantes. La Compañía adquirió un 50% de participación y continuará desarrollando este negocio conjuntamente con The Coca-Cola Company. A partir de abril, 2011, ambas compañías, The Coca-Cola Company y Coca-Cola FEMSA comenzaron la integración gradual de Grupo Estrella Azul a la existente plataforma de bebidas que comparten para el desarrollo de productos no carbonatados en Panamá.

Cambios en las Normas de Información Financiera

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores anunció la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS) para las empresas públicas

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores o CNBV anunció que a partir del 2012, todas las compañías públicas mexicanas deberán reportar su información financiera de conformidad con las Normas Internacionales de Información

Financiera (a las cuales nos referimos como IFRS). Desde 2006, el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera ha modificado las NIF mexicanas para asegurar su convergencia con las IFRS. Estamos en el proceso de de adopción y esperamos reportar nuestra información financiera en términos comparables de conformidad con las IFRS a partir del 1 de enero de 2012.

Efectos por Cambios en Condiciones Económicas

Nuestros resultados de operación son afectados por cambios en condiciones económicas en México y en los otros países en los que operamos. Por los años terminados el 31 de diciembre del 2010, 2009 y 2008 el 62%, 59% y 64%, respectivamente, de nuestros ingresos totales fueron atribuibles a México. Como consecuencia, tenemos una exposición más grande a las condiciones económicas de ciertos países, particularmente aquellos en Centroamérica, Colombia, Venezuela y Brasil, aunque seguimos generando una porción sustancial de nuestras ventas totales de México. La participación de estos otros países como porcentaje total de nuestros ingresos no ha cambiado significativamente durante los últimos 5 años y se espera que continúe manteniendo los porcentajes del 2010 en periodos futuros.

La economía mexicana se está recuperando gradualmente del descenso resultado del impacto de la crisis financiera global en muchas de las economías emergentes en 2009. En el tercer trimestre del 2010, el producto interno bruto mexicano o PIB creció aproximadamente 5.1% versus el mismo periodo del 2009 y de acuerdo al *INEGI*, creció 5.4% durante el 2010. De acuerdo con la encuesta del *Banco Nacional de México* referente a las expectativas económicas de los especialistas en su última estimación publicada en marzo de 2011, se espera que el PIB crezca 4.4% en el 2011. La economía mexicana continua estando influenciada de forma importante por la economía de Estados Unidos, por lo tanto, cualquier deterioro adicional en las condiciones económicas o retrasos en la recuperación de la economía de Estados Unidos puede dificultar la recuperación de México.

Nuestros resultados futuros podrían afectarse significativamente por condiciones económicas y financieras en los países donde operamos, incluyendo los niveles de crecimiento económico, la devaluación de la moneda local, la inflación y las altas tasas de interés, o por eventos políticos, y podrían resultar en una menor demanda de nuestros productos, menor precio real o un menor margen. Debido a que un gran porcentaje de nuestros costos son fijos, no podríamos reducir costos y gastos, y nuestros márgenes de utilidad podrían sufrir como resultado de una caída en la economía de cada país.

La disminución en tasas de interés en México durante el 2010 disminuye el costo de nuestra deuda en pesos mexicanos a tasa de interés variable, y tiene un efecto favorable en nuestra posición financiera y en los resultados de operación durante el 2011. Durante el 2010, nuestra tasa de interés promedio ponderado se redujo 140 puntos base.

A partir del cuarto trimestre del 2009 y durante el 2010, el valor del peso mexicano frente al dólar ha seguido fluctuando, teniendo un precio mínimo de Ps. 12.16 por dólar hasta un máximo de Ps. 13.67 por dólar. Al 31 de diciembre de 2010, el tipo de cambio (compra al mediodía) fue de Ps. 12.3825 por 1 dólar americano. El 31 de mayo de 2011 el tipo de cambio fue 11.579. Véase “Punto 3. Información Clave—Información sobre Tipo de Cambio”. Una devaluación del peso mexicano o de cualquier otra moneda en la que operamos contra el dólar americano incrementa nuestro costo de materias primas, tasado en dólares, incluyendo los precios de las materias primas que están determinados en referencia al dólar. Adicionalmente, una devaluación del peso mexicano o de cualquier otra moneda en la que operamos contra el dólar incrementará el costo de nuestra deuda determinada en dólares, lo que podría afectar negativamente nuestra posición financiera y resultados de operación.

Apalancamiento Operativo

Compañías con características estructurales que resultan en una expansión de margen superior al crecimiento en ventas, son referidas como compañías que tienen una alta palanca operativa.

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

Además, las operaciones comerciales de Coca-Cola FEMSA son llevadas a cabo a través de extensas redes de distribución, cuyos principales activos fijos son almacenes y camiones que están diseñados para manejar grandes volúmenes de bebidas. Los costos fijos representan una proporción importante del gasto total de distribución de Coca-Cola FEMSA. Generalmente, a mayor volumen que pasa a través del sistema de distribución, es menor el costo fijo de distribución como

porcentaje de los ingresos. Como resultado, los márgenes de operación mejoran cuando la capacidad de distribución es operada con mayores niveles de utilización. Alternativamente, en periodos de bajos niveles de utilización a causa de menores volúmenes de venta, se afectarán negativamente nuestros márgenes de operación.

Las operaciones de FEMSA Comercio tienen costos fijos relativos y bajos márgenes de operación. Estas dos características hacen que FEMSA Comercio sea un negocio con márgenes de operación mayormente susceptibles a fluctuaciones en sus ventas.

Estimaciones y Políticas Contables Críticas

La preparación a nuestros estados financieros consolidados auditados requiere que efectuemos estimaciones y supuestos que afectan (1) los montos reportados de nuestros activos y pasivos, (2) la revelación de nuestros pasivos contingentes en la fecha de los estados financieros y (3) las cantidades reportadas de ingresos y gastos durante el periodo de reporte. Basamos nuestras estimaciones y juicios en nuestra experiencia histórica, así como en otros factores razonables que en conjunto forman la base para efectuar juicios de los valores en libros de nuestros activos y pasivos. Es posible que nuestros resultados reales difieran de las estimaciones bajo diferentes supuestos o condiciones. Evaluamos nuestras estimaciones y juicios continuamente. Nuestras políticas contables más significativas son descritas en la Nota 5 a nuestros estados financieros consolidados auditados. A continuación se definen nuestras políticas contables más críticas, que consideramos involucran la aplicación de estimaciones y/o juicios:

Botellas y cajas; estimación de rotura de botellas

Las botellas retornables y cajas se registran a su costo de adquisición y las actualizamos utilizando factores inflacionarios en aquellos países con un ambiente económico inflacionario. En Coca-Cola FEMSA, la rotura es enviada a resultados cuando se incurre en ella. Cada trimestre se compara el gasto por rotura con el gasto por depreciación de nuestras botellas retornables y cajas en plantas y centros de distribución estimando una vida útil de cuatro años para las botellas de vidrio retornables de refrescos y cajas de plástico y 18 meses para las botellas de plástico retornables de refrescos. Determinamos estas vidas útiles de acuerdo con nuestra experiencia en el negocio. El gasto por depreciación anual calculado ha sido similar al gasto por rotura anual de botellas. En el momento en que decidimos descontinuar una presentación retornable en particular y retirarla del mercado, damos de baja la presentación descontinuada a través de un incremento en nuestro gasto por rotura.

Propiedad, planta y equipo

La propiedad, planta y equipo se deprecian durante sus vidas útiles estimadas. Las vidas útiles estimadas representan el periodo en que esperamos que los activos permanezcan en servicio y generen ingresos. Basamos nuestras estimaciones en la experiencia de nuestro personal técnico. La depreciación se calcula utilizando el método de línea recta.

El equipo de importación se registra utilizando el tipo de cambio a la fecha de adquisición y si se encuentra en una economía inflacionaria, se actualiza aplicando los factores de inflación de la entidad de reporte.

Los activos de larga duración se reconocen a su valor razonable para determinar si existe deterioro. La prueba consiste en comparar entre el valor en libros de los activos con su valor razonable, éste último se calcula considerando sus condiciones operativas y los flujos de efectivo futuros que se generarán basados en su vida útil remanente estimada como fue determinada por la administración.

Valuación de activos intangibles y crédito mercantil

Identificamos todos los activos intangibles relacionados con las adquisiciones de negocios. Separamos los activos intangibles entre aquéllos de vida definida y aquéllos de vida indefinida, de acuerdo con el periodo en el que esperamos recibir los beneficios.

Los activos intangibles de vida indefinida están sujetos a pruebas de deterioro anuales. Al 31 de diciembre de 2010, hemos reconocido activos intangibles de vida indefinida que consisten en:

- Derechos de Coca-Cola FEMSA para la producción y distribución de productos de la marca *Coca-Cola* por Ps. 49,169 millones, principalmente como resultado de la adquisición de Panamco;
- Otros activos intangibles de vida indefinida, los cuales ascendieron a Ps. 462 millones.

Deterioro de activos intangibles con vida indefinida

Aualmente, revisamos el valor en libros de nuestros activos intangibles con vida indefinida para determinar la existencia de deterioro con base en técnicas de valuación reconocidas. Aunque consideremos que nuestras estimaciones son razonables, pueden existir supuestos diferentes con respecto a dichas estimaciones que podrían afectar de forma material nuestras evaluaciones.

Siguiendo nuestras evaluaciones durante 2010 y hasta la fecha de este reporte anual, no tenemos información alguna que genere deterioro del crédito mercantil o de activos intangibles con vida indefinida. No podemos asegurar que nuestras expectativas no cambiarán como resultado de nueva información o de desarrollos. Sin embargo, los cambios futuros en las condiciones económicas o políticas en cualquier país donde operamos o en las industrias en las que participamos, pueden provocar que cambiemos nuestro cálculo actual.

Beneficios a los empleados

Nuestros beneficios a los empleados, a los cuales nos referimos como pasivos laborales, se integran de los pasivos por plan de pensiones y jubilaciones, prima de antigüedad, servicios médicos posteriores al retiro e indemnizaciones por retiro. La determinación de nuestras obligaciones y gastos por pensiones y otros beneficios posteriores al retiro son determinados a través de cálculos actuariales y dependen de la determinación de ciertos supuestos utilizados para estimar dichos montos. Evaluamos nuestros supuestos por lo menos de forma anual.

En 2008, adoptamos la NIF D-3 (“Beneficios a los Empleados”), la cual deroga el reconocimiento del pasivo adicional generado por el diferencial entre las obligaciones por beneficios actuales y el pasivo neto proyectado. El 1 de enero de 2008, el saldo cancelado por concepto de pasivo adicional fue de Ps. 868 millones, de los cuales, Ps. 447 millones corresponden al activo intangible y Ps. 251 millones a otras partidas acumuladas de la utilidad integral controladora, neto de un impuesto diferido de Ps. 170 millones

La NIF D-3 establece un periodo de 5 años como máximo para amortizar el saldo inicial del costo laboral de servicios pasados de beneficios al retiro, así como el costo laboral de servicios pasados de beneficios por terminación, anteriormente definidos en el Boletín D-3 (“Obligaciones Laborales”) como pasivo en transición y obligaciones por servicios pasados por amortizar. Por el año terminado el 31 de diciembre de 2009, el costo laboral de servicios pasados ascendió a Ps. 81 millones, y por el año terminado el 31 de diciembre de 2010, fue de Ps. 81 millones; y fue reflejado en la utilidad de operación.

Las pérdidas y ganancias actuariales de indemnización son registradas en la utilidad de operación del año en que fueron generadas. El saldo de las pérdidas y ganancias pendientes de amortizar se registró en otros gastos y fue de Ps. 163 millones.

Considerando que nuestros supuestos son apropiados, es posible que existan diferencias significativas en nuestra experiencia real o cambios significativos en nuestros supuestos que puedan afectar de forma material nuestras obligaciones por pensiones y otras obligaciones posteriores al retiro, así como gastos futuros. La siguiente tabla muestra un resumen de los tres supuestos clave a ser usados para determinar el gasto por el pasivo laboral de 2010, junto con el impacto en este gasto con un cambio de 1% en cada tasa supuesta.

Supuestos 2010⁽¹⁾	Tasas Nominales⁽³⁾			Tasas Reales⁽⁴⁾			Impacto por Cambio en Tasas⁽²⁾	
	2010	2009	2008	2010	2009	2008	+1%	-1%
							(en millones de pesos mexicanos)	
Subsidiarias Nacionales y Extranjeras:								
Tasa de descuento	7.6%	8.2%	8.2%	4.0%	4.5%	4.5%	Ps. (288)	Ps. 413
Tasa de incremento de la nómina.....	4.8%	5.1%	5.1%	1.2%	1.5%	1.5%	354	(183)
Retorno sobre activos a largo plazo	8.2%	8.2%	11.3%	3.6%	4.5%	4.5%	40	11

(1) Calculado usando datos a diciembre de 2010.

(2) El impacto varía ante aumentos y disminuciones de 1% debido a que las tasas no son lineales.

(3) Para países que se considera no inflacionario bajo NIF mexicanas.

(4) Para países que se considera inflacionario bajo NIF mexicanas.

Impuestos a la utilidad

Como describimos en la Nota 24 a nuestros estados financieros consolidados auditados, el 1 de enero de 2010 entró en vigor la Reforma Fiscal Mexicana. Los cambios más importantes son los siguientes: la tasa del impuesto al valor agregado (IVA) incrementa del 15% al 16%, el incremento en el impuesto especial sobre producción y servicios de 25% a 26.5%, y la tasa del impuesto sobre la renta cambia de 28% en 2009 a 30% en 2010, 2011 y 2012 y posteriormente disminuirá de 30% a 29% y 28% para 2013 y 2014, respectivamente. Adicionalmente, la Reforma Fiscal, requiere que los pagos del impuesto sobre la renta relacionados a los beneficios fiscales consolidados obtenidos a partir de 1999 sean pagados durante los siguientes cinco años empezando en el sexto año en que los beneficios fiscales fueron aplicados. Véanse Notas 24D y E a nuestros estados financieros consolidados auditados.

La Reforma Fiscal Mexicana efectiva en 2008 presentó el Impuesto Empresarial de Tasa Única (IETU) que funciona de forma similar a un impuesto sobre la renta empresarial mínimo, excepto que cualquier cantidad pagada no puede ser acreditada contra pagos futuros del impuesto sobre la renta. Los contribuyentes mexicanos ahora están sujetos al pasivo más alto entre el IETU y el impuesto sobre la renta registrado bajo la Ley del Impuesto Sobre la Renta. Este nuevo impuesto es calculado sobre una base de flujos de efectivo y la tasa para 2010 y 2011 es de 17.5% en ambos años.

Con base en nuestras proyecciones financieras estimadas, esperamos pagar impuesto sobre la renta en el futuro y no esperamos pagar IETU, por lo tanto, no reconocimos IETU diferido. Como tal, la promulgación del IETU no tuvo impacto en nuestra posición financiera consolidada ni en nuestros resultados operativos, ya que únicamente reconoce impuesto sobre la renta diferido.

Reconocemos activos y pasivos por impuestos diferidos con base en las diferencias entre los valores en libros del balance general y la base fiscal de activos y pasivos. Regularmente revisamos nuestros impuestos diferidos para determinar su devolución y/o pago, y establecemos una reserva de beneficios basada en nuestro juicio en relación a la utilidad gravable histórica, la utilidad gravable proyectada y la duración esperada de las reversiones de las diferencias temporales existentes. Si estas estimaciones y los supuestos relacionados cambian en el futuro, probablemente tendremos que registrar estimaciones adicionales contra nuestros impuestos diferidos resultando un impacto en la utilidad neta.

La tasa de ISR causada en México fue de 30% para 2010 y 28% para 2009 y 2008.

Contingencias indirectas fiscales y legales

Estamos sujetos a varios juicios y contingencias relacionados con impuestos indirectos y procedimientos legales como se describe en la Nota 25 a nuestros estados financieros consolidados auditados. Debido a su naturaleza, dichos procedimientos legales involucran incertidumbres inherentes, que incluyen, pero no se limitan a, fallos de la corte, negociaciones entre las partes afectadas y acciones gubernamentales. La administración calcula periódicamente la probabilidad de pérdida de dichas contingencias y acumula un pasivo y/o revela las circunstancias relevantes, como sea apropiado. Si la pérdida potencial de algún juicio o procedimiento legal se considera probable y la cantidad puede ser estimada razonablemente, acumulamos un pasivo por la pérdida estimada.

Instrumentos financieros derivados

Estamos obligados a valorar todos los instrumentos financieros derivados a valor razonable y reconocerlos en el balance general como un activo o un pasivo. Los cambios en el valor razonable de los instrumentos financieros derivados se reconocen cada año en resultados del ejercicio o como un componente de otras partidas acumuladas de la utilidad integral, dependiendo del tipo de instrumento de cobertura y la efectividad de la cobertura. Los valores razonables de los instrumentos financieros derivados se determinan considerando los precios cotizados en los mercados reconocidos. Si dichos instrumentos no se pueden intercambiar, el valor razonable es determinado aplicando modelos técnicos soportados con suficiente información confiable y válida, reconocida por el sector financiero. La curva de precios está basada en los precios cotizados del mercado.

Nuevos Pronunciamientos Contables

A la fecha de emisión de este reporte, así como de sus estados financieros consolidados y sus notas, la Compañía está determinando el balance de transición para la conversión a normas internacionales así como evaluando todos los posibles impactos en la consolidación de estados financieros. Como parte del proceso de transición a normas internacionales la Compañía está revisando sus políticas contables con el propósito de cumplir con los estándares de las normas internacionales.

Las siguientes NIF han sido emitidas bajo las NIF mexicanas; la aplicación es según se indica. La Compañía adoptará estos estándares cuando entren en vigor, excepto cuando se indique lo contrario. La Compañía está en el proceso de evaluar los efectos de adoptar estas nuevas normas, pero no anticipa ningún impacto significativo, a excepción de lo que pueda describirse a continuación:

- **NIF B-5, “Información Financiera por Segmentos”**

La NIF B-5 señala que un segmento operativo es aquél que cumple con las siguientes características: i) desarrolla actividades de negocio generando o en vías de generar ingresos, así como en los costos y gastos relativos, ii) los resultados de operación son revisados de forma regular por la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación de la entidad, y iii) dispone de la información financiera específica. La NIF B-5 también requiere que por los segmentos operativos sujetos a informar se deberá incluir el detalle de información de resultados, activos y pasivos, así como conciliaciones, información de productos y servicios y áreas geográficas señaladas en esta norma. La NIF B-5 entrará en vigor a partir del 1 de enero de 2011 y se deberá aplicar retroactivamente para efectos de comparabilidad de la información.

- **NIF B-9, “Información Financiera a Fechas Intermedias”**

La NIF B-9 establece la información que se deberá integrar a un determinado periodo intermedio para estados financieros completos o condensados. De acuerdo a esta norma, los estados financieros completos incluyen: a) un estado de posición financiera al final del periodo, b) un estado de resultados por el periodo, c) un estado de variaciones en el capital contable por el periodo, d) un estado de flujo de efectivo por el periodo, y e) notas a dichos estados financieros que mencionen las políticas contables relevantes y otras notas explicativas. Los estados financieros condensados deben incluir: a) un estado de posición financiera consolidado, b) un estado de resultados condensado o en su caso el estado de actividades condensado, c) un estado de variaciones en el capital contable condensado, d) un estado de flujos de efectivo condensado, y e) notas a los estados financieros con revelaciones seleccionadas. Esta norma tiene aplicación a partir del 1 de enero de 2011 y establece que los estados financieros de fechas intermedias deberán presentarse de forma comparativa.

- **NIF C-4, “Inventarios”**

La NIF C-4 reemplaza al Boletín C-4, y describe nuevos tratamientos contables para los inventarios. Este estándar elimina la opción de usar el “costeo directo” como sistema de valuación; y no permite el uso del método “últimas entradas, primeras salidas (UEPS)” como fórmula para determinar el costo de los inventarios. La NIF C-4 establece que el costo de los inventarios debe ser modificado sobre las bases de un valor neto de realización. De acuerdo a este estándar, cuando una entidad compra inventarios en términos diferidos, la diferencia entre el precio de compra por un crédito normal y la cantidad pagada, debe ser reconocida como gasto financiero. La NIF C-4 también requiere que las compañías revelen la cantidad de cualquier inventario reconocido como gasto, cuando el costo de ventas incluye otros elementos o cuando parte del costo de ventas es incluido como operación discontinuada. Adicionalmente, anticipos a proveedores ya no se consideran parte del inventario. Cuando una entidad cambia su fórmula de costeo, este cambio debe ser tratado como un cambio contable. La NIF C-4 es efectiva a partir del 1 de enero de 2011, y debe ser aplicada prospectivamente.

- **NIF C-5, “Pagos Anticipados”**

La NIF C-5 reemplaza al Boletín C-5, y describe establece reglas generales para el reconocimiento de los pagos anticipados. Este estándar excluye de su alcance los pagos anticipados que son tratados en otras NIF, tales como: pagos anticipados, impuestos, pagos anticipados al plan de activos y pagos anticipados de intereses. La NIF C-5 establece los casos en que los gastos anticipados de los inventarios o intangibles, entre otros, deben ser presentados en la línea de “pagos anticipados” en lugar de “inventarios” o “propiedad, planta y equipo”. Los pagos anticipados deben clasificarse como circulantes o no circulantes. Esta norma también establece que los pagos anticipados deben ser reconocidos como “gastos” en el estado de resultados cuando la compañía recibe beneficios del activos; y pagos anticipados debe ser reconocida como “activos” cuando la entidad tiene la certeza de que el activo generará los beneficios económicos futuros. Adicionalmente, cuando existe pérdida por deterioro, los pagos anticipados deben reconocerse como gastos en el estado de resultados. La NIF C-5 es efectiva a partir de enero 1 de 2011, y debe ser aplicada retrospectivamente.

- **NIF C-6, “Propiedad, planta y equipo”**

La NIF C-6 reemplaza al Boletín C-6 y establece reglas generales para la valuación, presentación y revelación referente a la propiedad, planta y equipo también expresados como “activos fijos”. La norma requiere a las entidades reconocer y depreciar los activos fijos por componentes, en lugar de considerarlos como un todo. La NIF C-6 también elimina el requerimiento para revaluar los activos fijos adquiridos sin costo y establece que esos activos deben reconocerse como contribución de capital sin costo. La NIF C-6 es efectiva a partir de enero de 2011, y tiene que ser aplicada prospectivamente, excepto por aquellos cambios relacionados al reconocimiento de componentes, para lo cual la fecha efectiva es a partir del 1 de enero de 2012.

- **NIF C-18, “Obligaciones asociadas con la disposición de propiedad, planta y equipo”**

La NIF C-18 contiene una guía para contabilizar los cambios en los pasivos que han sido reconocidos como parte del costo de propiedad, planta y equipo de acuerdo a la NIF C-6 “Propiedad, planta y equipo” (“NIF C-6”) y como una provisión (pasivos) de acuerdo al Boletín C-9 “Pasivos, provisiones, contingencias activas y pasivas, compromisos” (“Boletín C-9”). La NIF C-18 establece lo siguiente: a) los requerimientos para considerar la valuación de los pasivos asociados con la disposición de los componentes de propiedad, planta y equipo, b) el requerimiento para reconocer dicha obligación como la provisión que incrementa el costo de adquisición del componente en cuestión; c) la metodología para reconocer los cambios en la valuación de esas provisiones para revisiones del flujo de efectivo, la frecuencia para su liquidación y la tasa de descuento apropiada que se debe utilizar; d) el uso adecuado de la tasa de descuento que incluye el valor del dinero en el tiempo y el riesgo crediticio de la entidad; e) el uso del valor presente para determinar la mejor estimación de las provisiones; f) las revelaciones que la entidad tiene que presentar cuando tiene una obligación asociada con la disposición de un componente. La NIF C-18 es efectiva a partir de enero 1 de 2011.

No existe ninguna norma significativamente nueva de información financiera bajo U.S. GAAP efectiva en 2011 que se espera que pudiese impactar a la Compañía.

Nuevos Pronunciamientos Contables de acuerdo con los principios contables generalmente aceptados en los Estados Unidos de América (GAAP)

Durante el 2010, las normas bajo US GAAP emitidas no tuvieron impacto en la información financiera de la compañía.

Resultados de Operación

La siguiente tabla muestra nuestro estado de resultados consolidado bajo NIF mexicanas, por los años terminados el 31 de diciembre del 2010, 2009 y 2008:

	Por los años terminados el 31 de diciembre de:			
	2010 ⁽¹⁾	2010	2009	2008
	(en millones de dólares (“\$”) y pesos mexicanos (“Ps.”) al 31 de diciembre)			
Ventas netas	\$13,598	Ps. 168,376	Ps. 158,503	Ps. 132,260
Otros ingresos de operación.....	107	1,326	1,748	1,548
Ingresos totales	13,705	169,702	160,251	133,808
Costo de ventas	7,974	98,732	92,313	77,990
Utilidad bruta.....	5,731	70,970	67,938	55,818
Gastos de operación:				
De administración.....	627	7,766	7,835	6,292
De ventas	3,285	40,675	38,973	32,177
Total de gastos de operación.....	3,912	48,441	46,808	38,469
Utilidad de operación.....	1,819	22,529	21,130	17,349
Otros gastos, neto	(23)	(282)	(1,877)	(2,019)
Gasto financiero.....	(264)	(3,265)	(4,011)	(3,823)
Producto financiero.....	89	1,104	1,205	865
Gasto financiero, neto.....	(175)	(2,161)	(2,806)	(2,958)
Pérdida por fluctuación cambiaria, neta ...	(50)	(614)	(431)	(1,431)
Ganancia por posición monetaria, neta.....	34	410	486	657
Ganancia (pérdida)de valor de mercado en parte proporcional derivada del instrumento financiero	17	212	124	(950)
Costo integral de financiamiento	(174)	(2,153)	(2,627)	(4,682)
Método de participación	286	3,538	132	90
Utilidad antes de impuestos sobre la renta.....	1,908	23,632	16,758	10,738
Impuestos sobre la renta.....	457	5,671	4,959	3,108
Utilidad neta consolidada de operaciones continuas	1,451	17,961	11,799	7,630
Utilidad del intercambio de acciones con Heineken, netas de impuestos	2,150	26,623	—	—
Utilidad neta de operaciones discontinuadas	57	706	3,283	1,648
Utilidad neta consolidada.....	3,658	45,290	15,082	9,278
Utilidad neta por participación mayoritaria	3,251	40,251	9,908	6,708
Utilidad neta por participación minoritaria	407	5,039	5,174	2,570
Utilidad neta consolidada.....	3,658	45,290	15,082	Ps. 9,278

⁽¹⁾ Se utilizó el tipo de cambio de Ps. 12.3825 por dólar estadounidense únicamente para facilidad del lector.

La siguiente tabla muestra información financiera por segmento reportado conforme a las Normas de Información Financiera por los años terminados el 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008. Debido a que FEMSA Cerveza es considerada una operación discontinuada, no aparece como un segmento reportable:

	Por los años terminados el 31 de diciembre del:				
	2010	2009	2008	Porcentaje de Crecimiento	
				2010 vs. 2009	2009 vs. 2008
(en millones de pesos mexicanos al 31 de diciembre de 2010, excepto por los porcentajes)					
Ventas Netas					
Coca-Cola FEMSA.....	Ps. 102,988	Ps. 102,229	Ps. 82,468	0.7%	24.0%
FEMSA Comercio	-	N/D	N/D	N/D	N/D
CB Equity ⁽¹⁾					
Ingresos Totales	103,456	102,767	82,976	0.7%	23.9%
Coca-Cola FEMSA.....	62,259	53,549	47,146	16.3%	13.6%
FEMSA Comercio					
CB Equity	55,534	54,952	43,895	1.1%	25.2%
Costo de Ventas	41,220	35,825	32,565	15.1%	10.0%
Coca-Cola FEMSA.....	-	N/D	N/D	N/D	N/D
FEMSA Comercio	47,922	47,815	39,081	0.2%	22.3%
CB Equity	21,039	17,724	14,581	18.7%	21.6%
Utilidad Bruta	-	N/D	N/D	N/D	N/D
Coca-Cola FEMSA.....					
FEMSA Comercio	5,200	4,457	3,077	16.7%	44.8%
CB Equity	(3)	N/D	N/D	N/D	N/D
Utilidad de Operaciones					
Coca-Cola FEMSA.....	3,333	3,473	3,036	(4.0)%	14.4%
FEMSA Comercio	-	N/D	N/D	N/D	N/D
CB Equity					
Depreciación⁽²⁾	46.3%	46.5%	47.1%	(0.2) p.p.	(0.6) p.p.
Coca-Cola FEMSA.....	33.8%	33.1%	30.9%	0.7 p.p.	2.2 p.p.
FEMSA Comercio					
CB Equity	16.5%	15.4%	16.5%	1.1 p.p.	(1.1) p.p.
Margen Bruto^{(3) (4)}	8.4%	8.3%	6.5%	0.1 p.p.	1.8 p.p.
Coca-Cola FEMSA.....	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
FEMSA Comercio	33.1%	30.9%	28.0%	2.2 p.p.	2.9 p.p.
CB Equity					
Margen de Operación^{(4) (5)}					
Coca-Cola FEMSA.....	15.4%	16.5%	16.6%	(1.1) p.p.	(0.1) p.p.
FEMSA Comercio	8.3%	6.5%	5.5%	1.8 p.p.	1.0 p.p.
CB Equity					

(1) CB Equity es la tenedora de nuestras acciones en Heineken N.V y Heineken Holding N.V.

(2) Incluye rotura de botellas.

(3) El margen bruto es calculado en relación a los ingresos totales.

(4) En el presente documento, p.p. se refiere al aumento (o decremento) de un punto porcentual, en contraste con un aumento (o decremento) directo porcentual.

(5) El margen de operación es calculado en relación a los ingresos totales.

Resultados de operación para el año terminado el 31 de diciembre de 2010, comparado con el año terminado el 31 de diciembre del 2009

FEMSA Consolidado

En conformidad con las NIF mexicanas, hemos reclasificado nuestros estados financieros para reflejar a FEMSA Cerveza como una operación discontinuada.

Ingresos Totales

Los ingresos totales consolidados aumentaron 5.9% alcanzando Ps. 169,702 millones en 2010 en comparación con Ps. 160,251 millones en 2009. En conjunto, las operaciones de refrescos y comercio de FEMSA contribuyeron positivamente a dicho incremento. Los ingresos totales de Coca-Cola FEMSA incrementaron 0.7% a Ps. 103,456 millones, resultado del crecimiento en ingresos en nuestras divisiones de Mercosur y México. Los ingresos totales de FEMSA Comercio incrementaron 16.3% alcanzando Ps. 62,259 millones, debido principalmente a la apertura de 1,092 nuevas tiendas durante el año y al incremento promedio en las ventas mismas tiendas de 5.2%

Utilidad Bruta

La utilidad bruta consolidada aumentó 4.5% a Ps. 70,970 millones en 2010 comparado a Ps. 67,938 millones en 2009 impulsada por FEMSA Comercio. El margen bruto disminuyó 0.6 puntos porcentuales, comparado con 42.4% de ingresos totales consolidados en 2009 y 41.8% en 2010 dado el crecimiento más rápido de FEMSA Comercio, que tiene un menor margen y por lo tanto tiende a comprimir los márgenes consolidados de FEMSA en el tiempo. La mejora en el margen bruto de FEMSA Comercio compensó parcialmente la presión en costos de materias primas de Coca-Cola FEMSA.

Utilidad de Operación

Los gastos de operación consolidados aumentaron 3.5% a Ps. 48,441 millones en 2010 comparados con Ps. 46,808 millones en 2009. La mayoría de este incremento se debió a mayores gastos de operación en FEMSA Comercio debidos en gran medida al acelerado ritmo de apertura de tiendas. Como porcentaje de los ingresos totales, los gastos de operación consolidados disminuyeron de 29.2% en 2009 a 28.5% en 2010.

Los gastos de administración consolidados disminuyeron 0.9% a Ps. 7,766 millones en 2010 comparado con Ps. 7,835 millones en 2009. Como porcentaje de los ingresos totales, los gastos de administración consolidados se mantuvieron estables en 4.6% en 2010 comparado con 4.9% en 2009.

Los gastos de ventas consolidados aumentaron 4.4% a Ps. 40,675 millones en 2010 comparado con Ps. 38,973 millones en 2009 debido a FEMSA Comercio. Como porcentaje de los ingresos totales, los gastos de ventas consolidados disminuyeron 0.3 puntos porcentuales en 2010 a 24.0%, comparado con 24.3% en 2009.

La utilidad de operación consolidada aumentó 6.6% a Ps. 22,529 millones en 2010 comparada con Ps. 21,130 millones en 2009, impulsada por los resultados de Coca-Cola FEMSA y FEMSA Comercio. Excluyendo los gastos extraordinarios relacionados a la transacción con Heineken, la utilidad de operación consolidada hubiera crecido 8.7% en este periodo. El margen de operación consolidado creció 0.1 puntos porcentuales, de 13.2% en 2009 representando el 13.3% de los ingresos totales del 2010.

Algunas de nuestras subsidiarias nos pagan un cargo como contraprestación por servicios corporativos que les proveemos. Estos cargos forman parte de los gastos administrativos de cada unidad de negocio. El pago de este cargo por parte de cada una de las unidades de negocio, es eliminado en la consolidación, por lo que no tiene efecto dentro de los gastos operativos consolidados.

Coca-Cola FEMSA

Ingresos Totales

Los ingresos totales de Coca-Cola FEMSA incrementaron 0.7% a Ps. 103,456 millones en 2010, comparados con Ps. 102,767 millones en 2009 como resultado del crecimiento en ventas de las divisiones de Mercosur y México de Coca-Cola FEMSA, a pesar de la devaluación del bolívar venezolano el cual afectó los ingresos en ese país. Excluyendo los

efectos de conversión de moneda y la adquisición de Brisa en Colombia, los ingresos totales crecieron aproximadamente 15% en 2010.

El precio promedio consolidado por caja unidad en 2010 alcanzó Ps. 39.89, una disminución de 2.6% en comparación a Ps. 40.95 en el 2009, reflejando la devaluación del bolívar venezolano.

El volumen total de ventas incrementó 2.9% a 2,499.5 millones de cajas unidad en 2010 comparado con 2,248.6 millones de cajas unidad en 2009. El crecimiento de volumen fue resultado del crecimiento de la categoría de refrescos, la cual contribuyó con aproximadamente 70% del volumen incremental, impulsada principalmente por la marca Coca-Cola. La categoría de bebidas no carbonatadas aportó menos del 20% del volumen incremental, impulsada por el desempeño de la línea de Jugos del Valle en los territorios clave de Coca-Cola FEMSA, mientras que el segmento de agua embotellada representó el resto. Excluyendo la adquisición de Brisa, el volumen total de ventas creció 2.1% alcanzando 2,479.6 millones de cajas unidad.

Utilidad Bruta

El costo de ventas aumentó 1.1% a Ps. 55,534 millones en 2010 en comparación con Ps. 54,952 millones en 2009 como resultado de presiones por incrementos en los edulcorantes en las operaciones de Coca-Cola FEMSA, que fueron parcialmente compensados por la apreciación del real brasileño, peso colombiano y el peso mexicano aplicada al costo de materia prima de Coca-Cola FEMSA denominada en dólares americanos. La utilidad bruta creció 0.2% a Ps. 47,922 millones en 2010 en comparación con el 2009, a pesar de la devaluación del bolívar venezolano; el margen bruto de Coca-Cola FEMSA disminuyó 0.2 puntos porcentuales con respecto a los niveles del 2009, a 46.3% en 2010.

Gastos de Operación

Los gastos de operación disminuyeron 3.6% a Ps. 30,843 millones en 2010. Como porcentaje de los ingresos totales, los gastos de operación disminuyeron de 31.1% en 2009 a 29.8% en 2010.

Utilidad de Operación

La utilidad de operación aumentó 7.9% a Ps. 17,079 millones en 2010 en comparación a Ps. 15,835 millones en 2009, impulsada por las divisiones de Mercosur y Latincentro de Coca-Cola FEMSA. El margen de operación se expandió 1.1 puntos porcentuales compararon respecto a los niveles del 2009, a 16.5% en 2010

FEMSA Comercio

Ingresos Totales

Los ingresos totales de FEMSA Comercio aumentaron 16.3% a Ps. 62,259 millones en 2010, en comparación con Ps. 53,549 millones en 2009, principalmente resultado de la combinación de la apertura de 1,092 nuevas tiendas netas durante el 2010 aunado al crecimiento de las ventas-mismas-tiendas de 5.2%. Al 31 de diciembre de 2010 teníamos 8,409 tiendas en México y 17 en Colombia. Las ventas-mismas-tiendas tuvieron un incremento de 5.2% en comparación al 2009, reflejando un crecimiento de 3.9% en el tráfico y 1.3% en el ticket promedio. Como fue el caso en 2009, las ventas mismas tiendas, ticket y tráfico promedio por tienda, reflejan el cambio en la mezcla por la introducción del servicio de venta de tiempo aire electrónico a consumidores de telefonía móvil, por el cual sólo el margen es registrado en lugar del monto completo de la recarga de tiempo aire.

Utilidad Bruta

El costo de ventas aumentó 15.1% a Ps. 41,220 millones en 2010, por debajo del crecimiento de los ingresos totales, en comparación con Ps. 35,825 millones en 2009. Como resultado, la utilidad bruta alcanzó Ps. 21,039 millones en 2010, representando un incremento de 18.7% en relación con el 2009. El margen bruto fue de 33.8% de los ingresos totales, una expansión de 0.7 puntos porcentuales comparado con 2009. Esta mejora refleja (i) una colaboración y ejecución más efectiva con los proveedores clave de FEMSA Comercio, (ii) mayor efectividad en el uso de recursos de promoción relacionados a mercadotecnia, (iii) así como a un cambio positivo en la mezcla debido al crecimiento de categorías con mayores márgenes, y en un menor grado, al cambio a venta electrónica de tiempo aire descrito anteriormente.

Utilidad de Operación

Los gastos de operación aumentaron 19.4% a Ps. 15,839 millones en 2010 en comparación con Ps. 13,267 millones en 2009, debido principalmente al crecimiento en el número de tiendas, así como a gastos incrementales por (i) el alza en las tarifas de servicios públicos a nivel de tienda; y (ii) el fortalecimiento de la estructura organizacional de FEMSA Comercio, principalmente relacionada con tecnología de información, gastos que fueron diferidos el año anterior debido al difícil entorno económico en México en ese tiempo.

Los gastos administrativos aumentaron 23.7% a Ps. 1,186 millones en 2010, en comparación con Ps. 959 millones en 2009, sin embargo como porcentaje de ventas se mantuvo estable en 1.9%.

Los gastos de ventas incrementaron 19.1% a Ps. 14,653 en 2010 comparado con Ps. 12,308 millones en 2009. La utilidad de operación incrementó 16.7% a Ps. 5,200 millones en 2010 en comparación con Ps. 4,457 millones en 2009, resultando en una expansión en el margen de operación de 10 puntos base alcanzando 8.4% de los ingresos totales en el año comparado con 8.3% en 2009.

FEMSA Consolidado—Utilidad neta

Otros Gastos

Los principales conceptos registrados en “Otros Gastos” son la participación de los trabajadores en las utilidades (“PTU”), deterioro en el valor de los activos de largo plazo, reserva por contingencias, así como sus respectivos intereses y penas, indemnizaciones por programas de reestructura, participación de compañías afiliadas, así como los gastos que se deriven de programas que no están relacionados a la principal actividad de negocios de la Compañía y que no formen parte del resultado integral de financiamiento. Durante 2010, otros gastos incrementaron a Ps. 282 millones de Ps. 1,877 millones en 2009.

Resultado Integral de financiamiento

El resultado integral de financiamiento decreció 18.0% en 2010 a Ps. 2,153 millones, reflejando una mejora debido a una baja base de comparación en el 2009, como resultado de una baja en el gasto financiero.

Impuestos a la utilidad

La provisión contable de impuesto efectivo fue de Ps. 5,671 millones en 2010 comparado con 4,959 millones en 2009, resultando en una tasa efectiva de impuestos de 24.0%, comparada con una tasa de 29.6% en 2009, debido a que la utilidad neta proveniente de la participación en Heineken en el 2010 se muestra libre de impuestos.

Utilidad neta antes de Operaciones Discontinuas

La utilidad neta de operaciones continuas aumentó 52.2% a Ps. 17,961 en 2010 en comparación con Ps. 11,799 millones en 2009, debido a (i) la participación del 20% de FEMSA en la utilidad neta de Heineken de ocho meses del 2010, (ii) el crecimiento en la utilidad de operación y (iii) una reducción en la línea de otros gastos.

Utilidad neta consolidada

La utilidad neta consolidada alcanzó Ps. 45,920 millones en el 2010 comparada con Ps. 15,082 millones en 2009, derivada de (i) una ganancia extraordinaria por la transacción con Heineken y (ii) el crecimiento de doble dígito en la utilidad neta por operaciones continuas de FEMSA.

La utilidad neta controladora fue de Ps. 40,251 millones en 2010 en comparación con Ps. 9,908 millones en 2009. La utilidad neta controladora por una Unidad FEMSA⁽¹⁾ para el 2010 fue de Ps. 11.25 (US\$9.08 por cada ADS).

¹ Las Unidades de FEMSA consisten en Unidades FEMSA BD y Unidades FEMSA B. Cada Unidad FEMSA BD está compuesta por una Acción Serie B, dos Acciones Serie D-B y dos Acciones Serie D-L. Cada Unidad FEMSA B está compuesta por cinco Acciones Serie B. El número de Unidades FEMSA en circulación al 31 de diciembre del 2010 fue 3,578,226,270 equivalente al número total de acciones en circulación a la misma fecha, dividido entre 5.

Resultados de operación para el año terminado el 31 de diciembre de 2009, comparado con el año terminado el 31 de diciembre del 2008

FEMSA Consolidado

En conformidad con las NIF mexicanas, hemos reclasificado nuestros estados financieros para reflejar a FEMSA Cerveza como una operación discontinuada.

Ingresos Totales

Los ingresos totales consolidados aumentaron 19.8% alcanzando Ps. 160,251 millones en 2009 en comparación con Ps. 133,808 millones en 2008. Nuestros negocios de bebidas y comercio al detalle, contribuyeron positivamente en dicho incremento. Los ingresos totales de Coca-Cola FEMSA incrementaron 23.9% a Ps. 102,767 millones, resultado de 13.9% de incremento en el precio promedio por caja unidad y al 8.3% de crecimiento en el volumen de ventas comparado con el 2008, de 2,242.8 millones de cajas unidad en 2008 a 2,428.6 millones de cajas unidad en 2009. Los ingresos totales de FEMSA Comercio incrementaron 13.6% alcanzando Ps. 53,549 millones, debido principalmente a la apertura de 960 nuevas tiendas durante el año, combinados con un incremento promedio de 1.3% en ventas mismas-tiendas.

Utilidad Bruta

El costo de ventas consolidado aumentó 18.4% a Ps. 92,313 millones en 2009 comparado a Ps. 77,990 millones en 2008. Aproximadamente 80% de este incremento se atribuye a Coca-Cola FEMSA, resultado de presiones en el costo debido a (i) la devaluación de las monedas locales en nuestras principales operaciones aplicada a nuestro costo de materia prima denominado en dólares, (ii) mayores costos de edulcorantes en nuestras operaciones, (iii) la integración de REMIL y (iv) la tercera y última etapa del incremento anual en los precios de concentrado de The Coca-Cola Company anunciado en el 2006 en México.

La utilidad bruta consolidada aumento 21.7% a Ps. 67,938 millones en 2009 comparado a Ps. 55,818 millones en 2008, debido a incrementos en ingresos brutos en nuestras operaciones de bebidas y comercio. El margen bruto creció 0.7 puntos porcentuales con respecto a los niveles del 2008, de 41.7% en 2008 a 42.4% en 2009. La mejora en el margen bruto de FEMSA Comercio compensó ampliamente la presión de materias primas en Coca-Cola FEMSA.

Utilidad de Operación

Los gastos de operación consolidados aumentaron 21.7% a Ps. 46,808 millones en 2009 comparados con Ps. 38,469 millones en 2008. Aproximadamente 80% de este incremento se debió al incremento en gastos de operación de Coca-Cola FEMSA debido a mayores costos de mano de obra y un incremento en gastos de mercadotecnia en algunas de nuestras divisiones. Por su parte, FEMSA Comercio representó el resto, debido al ritmo acelerado de apertura de tiendas. Como porcentaje de los ingresos totales, los gastos de operación consolidados crecieron de 28.7% en 2008 a 29.2% en 2009.

Los gastos de administración consolidados aumentaron 24.5% a Ps. 7,835 millones en 2009 comparado con Ps. 6,292 millones en 2008. Como porcentaje de los ingresos totales, los gastos de administración consolidados se mantuvieron estables en 4.9% en 2009 comparado con 4.7% en 2008, debido al apalancamiento operativo atribuido por mayores ingresos en todas nuestras operaciones.

Los gastos de ventas consolidado aumentaron 21.1% a Ps. 38,973 millones en 2009 comparado con Ps. 32,177 millones en 2008. Aproximadamente 80% del incremento se debió a Coca-Cola FEMSA, mientras que FEMSA Comercio representó el resto. Como porcentaje de los ingresos totales, los gastos de ventas crecieron 0.3 puntos porcentuales en 2009 a 24.3%, comparado con 24.0% en 2008.

La utilidad de operación consolidada aumentó 21.8% a Ps. 21,130 millones en 2009 comparada con Ps. 17,349 millones en 2008. Este incremento fue impulsado por los resultados de ambos negocios. El margen de operación consolidado, como porcentaje de los ingresos totales consolidados, incremento de 0.2 puntos porcentuales con respecto a los niveles del 2008 a 13.2% en 2009. El aumento del margen de operación de FEMSA Comercio compensó la presión de materia prima en las operaciones de bebidas.

Algunas de nuestras subsidiarias nos pagan un cargo como contraprestación por servicios corporativos que les proveemos. Estos cargos forman parte de los gastos administrativos de cada unidad de negocio. El pago de este cargo por

parte de cada una de las unidades de negocio, es eliminado en la consolidación, por lo que no tiene efecto dentro de los gastos operativos consolidados.

Coca-Cola FEMSA

Ingresos Totales

Los ingresos totales de Coca-Cola FEMSA incrementaron 23.9% a Ps. 102,767 millones en 2009, comparados con Ps. 82,976 millones en 2008 como resultado del crecimiento de utilidades en todas sus divisiones. El crecimiento orgánico a través de nuestras operaciones contribuyó en más de 75% de los ingresos incrementales. La adquisición de REMIL en Brasil y Brisa en Colombia contribuyeron ligeramente con menos de 15% de este crecimiento, además de un efecto positivo de cambio de divisas al convertir la moneda local de los países en los que opera Coca-Cola FEMSA a pesos mexicanos, representaron el balance.

El precio promedio consolidado por caja unidad en 2009 alcanzó Ps. 40.95, un incremento de 13.9% en comparación a Ps. 35.94 en el 2008, reflejando precios promedios más altos en la mayoría de los territorios de Coca-Cola FEMSA resultado de incrementos de precios selectivos implementados durante el año a través de las diferentes áreas geográficas.

El volumen total de ventas de Coca-Cola FEMSA creció 8.3% a 2,428.6 millones de cajas unidad en 2009 comparado con 2,242.8 millones de cajas unidad en 2008. Excluyendo las adquisiciones de REMIL y Brisa, el volumen de ventas se incrementó 5.1% para alcanzar 2,357.0 millones de cajas unidad. El volumen orgánico tuvo un crecimiento resultado por el incremento en bebidas carbonatadas contabilizando aproximadamente el 45% del crecimiento en volúmenes de ventas, impulsadas principalmente por la marca Coca-Cola. Las bebidas no carbonatadas impulsadas principalmente por la línea de negocio de Jugos del Valle, el cual contribuyó con un poco menos del 45% del volumen incremental y la categoría de agua embotellada, representaron el resto.

Utilidad Bruta

El costo de ventas de Coca Cola FEMSA aumentó 25.2% a Ps. 54,952 millones en 2009 en comparación con Ps. 43,895 millones en 2008 debido (i) la devaluación de las monedas locales en las operaciones principales de Coca-Cola FEMSA en México, Colombia y Brasil aplicada al costo de materia prima denominados en dólares americanos, (ii) mayores costos de edulcorantes en nuestras operaciones, (iii) la integración de REMIL y (iv) la tercera y última etapa del incremento anual en los precios de concentrado de The Coca-Cola Company anunciado en el 2006 en México; que se vieron parcialmente compensados por menores costos de resina. La utilidad bruta consolidada aumentó 22.3% a Ps. 47,815 millones en 2009, a comparación con el 2008, debido al crecimiento de la utilidad bruta a través de todos los territorios de Coca-Cola FEMSA, mientras que el margen bruto decreció 0.6 puntos porcentuales con respecto a los niveles del 2008 a 46.5% en 2009.

Utilidad de Operación

Los gastos de operación aumentaron 26.0% a Ps. 31,980 millones en 2009, principalmente como resultado de presiones en el costo debido a (i) mayores costos laborales en Venezuela, (ii) incremento en gasto por mercadotecnia en la división de México, (iii) la integración de REMIL en Brasil y (iv) mayores gastos de mercadotecnia en la división de Latincentro, principalmente por la integración del portafolio de Brisa en Colombia y la continua expansión de la línea de productos de Jugos del Valle en Colombia y America Central. Como porcentaje de ventas, los gastos de operación se incrementaron en 31.1% en 2009 en comparación de 30.6% en 2008.

La utilidad de operación aumentó 15.6% a Ps. 15,835 millones en 2009 en comparación a Ps. 13,695 millones en 2008. Los incrementos en la utilidad de operación en la división de Latincentro, incluyendo Venezuela, representaron aproximadamente el 50% de este crecimiento, mientras que el crecimiento en la utilidad de operación en la división Mercosur representó más del 40% del crecimiento incremental en la utilidad de operación. El margen de operación fue de 15.4% en 2009, una disminución de 110 puntos base comparado con el 2008.

FEMSA Comercio

Ingresos Totales

Los ingresos totales de FEMSA Comercio aumentaron 13.6% a Ps. 53,549 millones en 2009, en comparación con Ps. 47,146 millones en 2008, principalmente resultado de la combinación de la apertura de 960 nuevas tiendas netas durante el 2009 y el crecimiento promedio de ventas-mismas-tiendas de 1.3%. Al 31 de diciembre de 2009 teníamos 7,329 tiendas en México y 5 en Colombia. Las ventas-mismas-tiendas tuvieron un incremento promedio de 1.3% en comparación de 2008, derivado de un incremento de 3.3% en el tráfico que compensó con una ligera disminución del 1.6% en el ticket promedio. Durante el año, la dinámica de tráfico y ticket promedio por tienda, refleja el cambio en la mezcla de cambio de venta del servicio de recarga celular de tarjeta física a la venta de tiempo aire electrónico, por el cual registramos el monto completo de la transacción en ingresos, hacia recarga electrónica, por la cual únicamente registramos el margen neto de la recarga electrónica. Conforme transcurría el 2009, este efecto disminuyó.

Utilidad Bruta

El costo de ventas aumentó 10.0% a Ps. 35,825 millones en 2009, por debajo del crecimiento de los ingresos totales, en comparación con Ps. 32,565 millones en 2008. Como resultado, la utilidad bruta alcanzó Ps. 17,724 millones en 2009, representando un incremento de 21.6% en relación con el 2008. El margen bruto fue de 33.1% de los ingresos totales, una expansión de 2.2 puntos porcentuales comparado con 2008. Este incremento refleja una colaboración y ejecución más efectiva con nuestros proveedores clave y mayor efectividad en el uso de recursos de promoción relacionados a mercadotecnia, así como a un cambio positivo en la mezcla debido al crecimiento de categorías con mayores márgenes, y en un menor grado, al cambio a venta electrónica de tiempo aire descrito anteriormente.

Utilidad de Operación

Los gastos de operación aumentaron 15.3% a Ps. 13,267 millones en 2009 en comparación con Ps. 11,504 millones en 2008, debido principalmente al crecimiento en el número de tiendas, sin embargo, se lograron contrarrestar parcialmente gracias a las iniciativas de contención de gastos a nivel tienda, así como a eficiencias por economías de escala.

Los gastos administrativos aumentaron 15.1% a Ps. 959 millones en 2009, en comparación con Ps. 833 millones en 2008, sin embargo, como porcentaje de ventas se mantuvo estable en 1.8%.

Los gastos de ventas incrementaron 15.3% a Ps. 12,308 en 2009 comparado con Ps. 10,671 millones en 2008.

La utilidad de operación incrementó 44.8% a Ps. 4,457 millones en 2009 en comparación con Ps. 3,077 millones en 2008, resultado en una expansión en el margen de operación de 1.8 puntos porcentual, alcanzando 8.3% de los ingresos totales en el año comparado con 6.5% en 2008. El margen de operación alcanzó un nivel máximo histórico debido a la expansión del margen bruto que compensó por completo el incremento en los gastos de operación.

FEMSA Consolidado—Utilidad neta

Otros Gastos

Los principales conceptos registrados en “Otros Gastos” son la participación de los trabajadores en las utilidades (“PTU”), deterioro en el valor de los activos de largo plazo, reserva por contingencias, así como sus respectivos intereses y penas, indemnizaciones por programas de reestructura, participación de compañías afiliadas, así como los gastos que se deriven de programas que no están relacionados a la principal actividad de negocios de la Compañía y que no formen parte del resultado integral de financiamiento. Durante 2009, otros gastos disminuyeron a Ps. 1,877 millones de Ps. 2,019 millones en 2008.

Resultado Integral de financiamiento

El gasto financiero neto fue de Ps. 4,011 millones en 2009 comparado con Ps. 3,823 millones en 2008. La fluctuación cambiaria registró una pérdida de Ps. 431 millones en 2009 comparada con la pérdida de Ps. 1,431 millones en 2008, reflejando una mejora importante gracias a la pérdida significativa reportada en el 2008, debido a menores pérdidas cambiarias en 2009, gracias a la depreciación menor de nuestras monedas locales frente al dólar. Adicionalmente, la posición monetaria representó una menor ganancia de Ps. 486 millones en 2009 comparada con Ps. 657 millones en 2008,

debido a una menor posición monetaria de pasivos en 2009 (pasivos monetarios, menos activos monetarios) y una menor inflación en los países en donde los ajustes inflacionarios son aplicados.

El valor de mercado de la porción inefectiva de nuestros instrumentos financieros derivados refleja un cambio a ganancia de Ps. 124 millones en 2009 de una pérdida de Ps. 950 millones en 2008, reflejando una mejora debido a la pérdida significativa reportada en el 2008, por pérdidas de ciertos instrumentos financieros derivados debido al reconocimiento de los swaps de tipo de cambio en dólares.

El resultado integral de financiamiento decreció 43.9% en 2009 a Ps. 2,627 millones, reflejando una mejora importante gracias a la pérdida significativa en el 2008, debido a menores pérdidas cambiarias en 2009, gracias a la depreciación menor de nuestras monedas locales frente al dólar y un cambio a ganancia en ciertos instrumentos derivados durante el año, como mencionamos anteriormente.

Impuestos

La provisión contable de impuesto efectivo en 2009 fue de Ps.4,959 comparada con Ps. 3,108, resultando en una tasa efectiva de impuestos de 29.6% en 2009 comparada con una tasa de 28.9% en 2008.

Utilidad neta

La utilidad neta aumentó 62.6% a Ps. 15,082 millones en 2009 en comparación con Ps. 9,278 millones en 2008. Estos resultados fueron impulsados por (i) el crecimiento durante el año de la utilidad de operación, (ii) una mejora importante en el resultado integral de financiamiento debido a los factores mencionados con anterioridad y (iii) un aumento en la utilidad neta de operaciones discontinuadas.

La utilidad neta controladora consolidada fue de Ps. 9,908 millones en 2009 en comparación con Ps. 6,708 millones en 2008, representando un incremento de 47.7%. La utilidad neta controladora por cada Unidad FEMSA para el 2009 fue de Ps. 2.77 (US\$2.12 por cada ADS).

Liquidez y Recursos de Capital

Liquidez

Cada una de nuestras compañías subtenedoras, generalmente, financia sus propios requerimientos de operación y de capital de forma independiente. Al 31 de diciembre de 2010, 68% de nuestro endeudamiento total consolidado está registrado al nivel de las compañías subtenedoras. Esta estructura es atribuible, en parte, a la participación de terceros en la estructura de capital de Coca-Cola FEMSA. Actualmente esperamos continuar financiando nuestras operaciones y requerimientos de capital principalmente al nivel de nuestras compañías subtenedoras. No obstante, podríamos incurrir en deuda a través de nuestra compañía tenedora en el futuro, para financiar las operaciones y requerimientos de capital de nuestras subsidiarias, adquisiciones significativas o inversiones en activo fijo. Como una compañía tenedora, dependemos de los dividendos y otros ingresos de nuestras subsidiarias, para cubrir nuestro endeudamiento.

Evaluamos continuamente las oportunidades para compra, alianzas estratégicas u otras transacciones. Esperamos financiar toda transacción futura significativa con una combinación de efectivo proveniente de las operaciones, endeudamiento a largo plazo y capital.

La principal fuente de liquidez para cada una de nuestras compañías subsidiarias ha sido por lo regular el efectivo generado de las operaciones. Tradicionalmente, hemos tenido la capacidad de depender del efectivo generado de las operaciones, por el hecho de que la gran mayoría de nuestras ventas de Coca-Cola FEMSA y FEMSA Comercio son en efectivo o crédito de corto plazo, y la Cadena Comercial OXXO es capaz de financiar una porción importante de su inventario inicial y normal, mediante crédito de proveedores. Nuestro efectivo ha sido utilizado principalmente en programas de inversión en capital, servicio de deuda y pago de dividendos.

El siguiente es un resumen de las principales fuentes y usos de efectivo por los años terminados el 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008 de nuestro estado de flujo de efectivo consolidado:

Fuentes y usos principales de los recursos de operaciones continuas Por los años terminados el 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008

(en millones de pesos mexicanos)⁽¹⁾

	2010	2009	2008
Flujo de efectivo neto generado en actividades de operación.....	Ps. 17,802	Ps. 22,744	Ps. 16,023
Flujo de efectivo neto utilizado(provisto) en actividades de inversión ⁽²⁾	6,178	(11,376)	(11,267)
Flujo de efectivo neto utilizado en actividades de financiamiento ⁽³⁾	(10,496)	(7,889)	(5,543)
Pago de dividendos	(3,813)	(2,246)	(2,058)

⁽¹⁾ A partir del 30 de abril de 2010, FEMSA deja de tener control sobre FEMSA Cerveza. En consecuencia, la fuentes y usos principales de los recursos de operaciones discontinuadas se presentan por separado en los estados consolidados de flujo de efectivo (Véase "Punto 18. Estados Financieros").

⁽²⁾ Incluye propiedad, planta y equipo, inversión en acciones y otros activos.

⁽³⁾ Incluye dividendos declarados y pagados.

Nuestras compañías subtenedoras generalmente incurren en deuda a corto plazo en el caso de que estuviesen temporalmente impedidas de financiar sus operaciones o para cumplir con algún requerimiento de capital mediante el efectivo generado en sus operaciones. Un deterioro significativo en la actividad de negocios de cualquiera de nuestras subsidiarias, podría afectar la capacidad de tal subsidiaria de financiar sus requerimientos de capital. Un deterioro significativo y prolongado de las economías en donde operamos o en nuestros negocios, podría afectar negativamente nuestra capacidad de obtener crédito de corto y largo plazo, o de refinanciar nuestra deuda existente, bajo términos satisfactorios para nosotros.

Hemos financiado adquisiciones importantes, por ejemplo la compra por parte de Coca-Cola FEMSA de Coca-Cola Buenos Aires en 1994 y la de Panamco en mayo del 2003 y nuestra adquisición del 30% de FEMSA Cerveza, propiedad de afiliadas de InBev en agosto del 2004, inversiones en capital y otros requerimientos de capital, que no pudieron ser financiados mediante el efectivo generado en las operaciones, a través de deuda de largo plazo e incrementos de capital a través de ofertas públicas.

Nuestro endeudamiento total consolidado al 31 de diciembre de 2010 fue de Ps. 25,506 millones comparada con Ps. 29,799 millones al 31 de diciembre de 2009, excluyendo la deuda total de FEMSA Cerveza. Nuestro endeudamiento a corto plazo (incluyendo vencimientos de la deuda a largo plazo) y deuda a largo plazo fueron de Ps. 3,303 millones y Ps. 22,203 millones, respectivamente al 31 de diciembre de 2010, comparada con Ps. 8,539 millones y Ps. 21,260 millones, respectivamente al 31 de diciembre de 2009. Efectivo y valores de realización inmediata fueron \$Ps. 27,097 millones al 31 de diciembre de 2010, comparado con Ps. 14,508 millones al 31 de diciembre de 2009, excluyendo FEMSA Cerveza.

Creemos que nuestras fuentes de liquidez al 31 de diciembre de 2010, fueron adecuadas para la conducción de los negocios de nuestras compañías subtenedoras y que tendremos suficientes fondos disponibles para enfrentar nuestra demanda y necesidades de financiamiento para el 2011 y los años subsiguientes.

Acuerdos fuera del Balance General

No tenemos ningún acuerdo fuera del balance general.

Obligaciones Contractuales

La siguiente tabla muestra nuestras obligaciones contractuales al 31 de diciembre de 2010:

Vencimiento

	Menor a 1 año	1 – 3 Años	3 - 5 años	Más de 5 años	Total
(en millones de pesos mexicanos)					
Deuda a Largo Plazo					
Pesos mexicanos.....	Ps. 1,500	Ps. 6,834	Ps. 4,216	Ps. 3,193	Ps. 15,740
Reales brasileños.....	4	24	29	45	102
Pesos colombianos.....	155	839	–	–	994
Dólares americanos.....	–	222	–	6,179	6,401
Pesos argentinos.....	62	622	–	–	684
Arrendamiento Financiero⁽¹⁾					
Dólares americanos.....	4	–	–	–	4
Pagos de Intereses⁽³⁾					
Pesos mexicanos.....	710	1,078	542	257	2,587
Reales brasileños.....	4	7	5	8	24
Pesos colombianos.....	73	20	–	–	93
Dólares americanos.....	287	573	572	1,180	2,612
Pesos argentinos.....	134	37	–	–	171
Swap de Tasa de Interés y de tipos de cambio⁽²⁾					
Pesos mexicanos.....	898	229	335	184	1,646
Reales brasileños.....	4	– ⁽⁴⁾	1	1	6
Pesos colombianos.....	73	73	–	–	146
Dólares americanos.....	287	– ⁽⁴⁾	1	–	288
Pesos argentinos.....	134	134	–	–	268
Arrendamientos Operativos					
Pesos mexicanos.....	2,014	3,726	3,342	8,298	17,380
Dólares americanos.....	94	174	842	–	1,110
Reales brasileños.....	105	143	16	8	272
Contratos de Precio de Materias Primas					
Dólares americanos.....	445	–	172	–	445
Contribuciones que se espera sean aportadas al plan de pensiones, primas de antigüedad, servicios médicos para jubilados e indemnizaciones.....					
	517	554	576	1,616	3,263
Otras Deudas a Largo Plazo⁽³⁾.....					
	–	–	–	5,396	5,396

(1) Los intereses se calcularon usando la deuda a largo plazo y las tasas de interés al 31 de diciembre de 2010 excluyendo el efecto de swap de tasa de interés. La deuda y las tasas de interés aplicables vigentes se especifican en la Nota 18 a nuestros estados financieros consolidados auditados. Los pasivos denominados en dólares se convirtieron a pesos mexicanos a un tipo de cambio de Ps. 12.3571 por dólar, el tipo de cambio que nos fue cotizado para la liquidación de obligaciones en moneda extranjera el 31 de diciembre de 2010.

(2) Reflejan la cantidad de los pagos futuros que tendríamos que realizar. Se calcularon los montos aplicando la diferencia entre los swaps de tipos de cambio, swaps de tasas de interés y tasas de interés nominales contratadas para las deudas a largo plazo al 31 de diciembre de 2010 y el valor en el mercado de los swaps de tipo de cambio.

(3) Otros pasivos de largo plazo incluyen contingencias y otros. Adicionalmente, otros pasivos de largo plazo reflejan aquellos pasivos cuya fecha de vencimiento es indefinida y depende de una serie de circunstancias fuera de nuestro control, por lo que estos pasivos están considerados como pasivos cuya fecha de vencimiento es mayor a cinco años.

(4) La cantidad redondeada es menor a Ps. 1 millones.

Al 31 de diciembre de 2010, Ps. 3,303 millones de nuestra deuda total consolidada era deuda a corto plazo, (incluyendo vencimientos de la deuda a largo plazo).

Al 31 de diciembre de 2010, nuestro costo promedio de deuda consolidada incluyendo el efecto de los swaps de tipo de cambio y tasa de interés era de aproximadamente el 5.8%, una disminución de 2.0% puntos porcentuales comparado con 7.8% en 2009. Al 31 de diciembre de 2010, incluyendo el efecto de swap de tipo de cambio, el 61.7% de nuestra deuda total consolidada estaba denominada y era pagadera en pesos mexicanos, 25.1% era en dólares, 8.1% en pesos colombianos, 4.7% en pesos argentinos, y el 0.4% restante en Reales brasileños.

Resumen de Instrumentos de Deuda

La siguiente tabla muestra el perfil de la deuda total de nuestra Compañía al 31 de diciembre de 2010:

	Perfil de la Deuda Total de la Compañía			Deuda Total
	FEMSA	Coca-Cola FEMSA	FEMSA Comercio	
(en millones de pesos mexicanos)				
Deuda a Corto Plazo				
<i>Pesos argentinos:</i>				
Préstamos bancarios	—	506	—	506
<i>Pesos colombianos:</i>				
Préstamos bancarios	—	1,072	—	1,072
Deuda a Largo Plazo⁽¹⁾				
<i>Pesos mexicanos:</i>				
Préstamos bancarios	—	4,550	—	4,550
Unidades de Inversión (UDI's)⁽³⁾	3,193	—	—	3,193
<i>Bonos</i>	5,000	3,000	—	8,000
<i>Dólares americanos:</i>				
Préstamos bancarios	—	6,401	—	6,401
Arrendamiento financiero.....	—	4	—	4
<i>Reales brasileños:</i>				
Préstamos bancarios	—	102	—	102
<i>Pesos colombianos:</i>				
Préstamos bancarios.....	—	994	—	994
<i>Pesos argentinos:</i>				
Préstamos bancarios	—	684	—	684
Total.....	Ps. 8,193	Ps. 17,313	—	Ps. 25,506
Costo Promedio⁽²⁾				
Pesos mexicanos.....	5.8%	6.2%	—	5.9%
Dólares americanos	—	4.5%	—	4.5%
Reales brasileños	—	4.5%	—	4.5%
Pesos argentinos	—	16.0%	—	16.0%
Pesos colombianos.....	—	4.5%	—	4.5%
Total.....	5.8%	6.0%	—	5.8%

⁽¹⁾ Incluye la porción circulante de deuda a largo plazo por Ps. 1,725 millones.

⁽²⁾ Incluye el efecto de los swaps de tipo de cambio y tasa de interés. El costo promedio es determinado en base a las tasas de interés al final del 31 de diciembre de 2010.

Restricciones Impuestas por Instrumentos de Deuda

En términos generales, las obligaciones de los acuerdos crediticios y otros instrumentos que controlan nuestra deuda contraídos por nosotros y nuestras subtenedoras, incluyen limitaciones respecto a la contratación de deuda adicional, que operan según ciertas razones de cobertura de intereses y/o índices de apalancamiento. Los acuerdos crediticios contraídos por nosotros y nuestras subtenedoras o sus subsidiarias, generalmente incluyen cláusulas restrictivas aplicables a nosotros y a nuestras subtenedoras y sus subsidiarias.

Al 31 de diciembre de 2010, nos encontramos en cumplimiento de todas nuestras obligaciones con Coca-Cola FEMSA. Hasta esa fecha, FEMSA no ha estado sujeta a obligación financiera alguna. Un deterioro significativo y prolongado de nuestros resultados de operación consolidados, podría causar que dejemos de estar en cumplimiento de ciertos adeudos en el futuro. No podemos asegurar que tendremos la capacidad de contratar deuda o refinanciar la deuda existente, en términos similares en el futuro.

Resumen de Deuda

A continuación se presenta un detalle del endeudamiento a nivel compañía subtenedora y para FEMSA al 31 de diciembre de 2010:

- *Coca-Cola FEMSA*: La deuda total de Coca-Cola FEMSA ascendió a Ps. 17,313 millones al 31 de diciembre de 2010, comparada con Ps. 15,923 millones al 31 de diciembre de 2009. La deuda a corto plazo (incluyendo la porción actual de deuda a largo plazo) y deuda a largo plazo fue de Ps. 1,803 millones y Ps. 15,510, respectivamente, al 31 de diciembre de 2010, comparada con Ps. 5,427 millones y Ps. 10,496 millones, respectivamente, al 31 de diciembre de 2009. La deuda total creció Ps. 1,390 millones en 2010, en comparación con el final del 2009. En febrero de 2010, Coca-Cola FEMSA concretó la emisión de Certificados Bursátiles por US \$500 millones que genera intereses a una tasa fija de 4.625% con vencimiento el 15 de febrero de 2020 para repagar el certificado bursátil por Ps. 2,000 millones y Ps. 1,000 millones que vencieron en febrero y abril de 2010, respectivamente; así como pagar por adelantado \$202 millones en préstamos bancarios. Adicionalmente, durante el 2010 incrementó su deuda denominada en pesos colombianos por una cantidad equivalente a US\$ 127 millones (calculada al tipo de cambio del 31 de diciembre de 2010). Al 31 de diciembre de 2010 el efectivo, los valores de realización y los valores negociables fueron Ps. 12,534 millones comparado con Ps. 9,954 millones al 31 de diciembre de 2009. Al 31 de diciembre de 2010 el efectivo y los valores de realización inmediata estuvieron compuestos principalmente por 61% dólares americanos, 20% pesos mexicanos, 13% reales brasileños, 3% bolívares venezolanos, 1% pesos colombianos y 1% pesos argentinos.

Como parte de la política de financiamiento de Coca-Cola FEMSA, se espera que siga financiando sus necesidades de liquidez a través de efectivo generado en operaciones. Sin embargo, como resultado de regulaciones en ciertos países en los que opera, podrían resultar no benéficos o, como el caso de control de tipos de cambio en Venezuela, práctico para Coca-Cola FEMSA al remitir efectivo generado en operaciones locales para fondear requerimientos de efectivo en otros países. Controles de cambio como los vistos en Venezuela pueden incrementar el precio real de remitir efectivo para cumplir con los requerimientos de financiamiento de deuda en otros países. Adicionalmente, en caso de que el flujo de operación en estos países no sea suficiente para fondear futuros requerimientos de capital de trabajo e inversiones de activo fijo, Coca-Cola FEMSA podría decidir, o requerir fondear necesidades de efectivo en estos países, a través de préstamos locales en lugar de remitir fondos de otro país. Adicionalmente, en el futuro Coca-Cola FEMSA podría financiar su capital de trabajo e inversiones con deuda a corto plazo u otros préstamos.

El costo promedio de deuda de Coca-Cola FEMSA, basado en las tasas de interés al 31 de diciembre de 2010, incluyendo el efecto de los swaps de tipo de cambio y tasa de interés era de 4.5% en dólares americanos, 6.2% en pesos mexicanos, 4.5% en pesos colombianos, 4.5% en reales brasileños, y 16.0% en pesos argentinos, al 31 de diciembre de 2010, comparado con 2.6% en dólares americanos, 7.2% en pesos mexicanos, 12.5% en pesos colombianos, 18.9% en bolívares fuertes venezolanos y 21.6% en pesos argentinos al 31 de diciembre de 2009.

- *FEMSA Cerveza*: El 30 de abril de 2010, Heineken N.V. asumió la deuda total de FEMSA Cerveza. Véase “Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas. Eventos Recientes”.
- *FEMSA Comercio*: Al 31 de diciembre de 2010, FEMSA Comercio no tenía deuda.
- *FEMSA*: Al 31 de diciembre de 2010, la deuda total de FEMSA fue de Ps. 8,193 millones, compuesta por Ps. 5,000 millones de certificados bursátiles los cuales vencen en 2011 y 2013 y Ps. 3,193 millones de *unidades de inversión* (UDI's) que vencen en noviembre del 2017. El 30 de abril de 2010, Ps. 25,941 millones de la deuda hasta ese día, fue asignada a FEMSA Cerveza, en donde Ps. 12,554 millones fueron asignados a través

documentos intercompañías, como parte del cierre de la transacción con Heineken. Heineken N.V. pagó el monto total de esta deuda. Al 31 de diciembre de 2010, el costo de deuda promedio de FEMSA, incluyendo el efecto del swap de tasa de interés, era de 5.9% en pesos mexicanos.

Contingencias

Tenemos varias contingencias, para las cuales se han registrado reservas en aquellos casos donde creemos probable una resolución no favorable. Véase “Punto 8. Información Financiera—Procedimientos Legales” La mayoría de estas contingencias fueron registradas en los libros de Coca-Cola FEMSA como reservas resultantes de la adquisición de Panamco. Cualquier monto requerido a ser pagado, en conexión con estas contingencias, será pagado con el efectivo disponible.

Durante 2009 y 2010, Brasil aprobó nuevas leyes que otorgan amnistías fiscales. Los programas de amnistía fiscal permiten a las entidades legales y personas físicas de Brasil la oportunidad de pagar sus deudas por impuestos a la utilidad e impuestos indirectos en condiciones menos estrictas de las que normalmente aplicarían. Los programas de amnistía también incluyen una opción favorable bajo la cual, los contribuyentes pueden utilizar pérdidas fiscales de años anteriores, a las cuales nos referimos como NOLs, para compensar deudas de impuestos a la utilidad e impuestos indirectos pendientes. La subsidiaria brasileña de Coca-Cola FEMSA decidió participar en los programas de amnistía, lo cual le permitió liquidar algunas contingencias por impuestos indirectos que fueron previamente reservadas. Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2010 y 2009, la Compañía canceló provisiones de contingencias por impuestos indirectos por Ps. 333 y Ps. 433, respectivamente y se pagaron Ps. 118 y Ps. 243, registrando un crédito a otros gastos de Ps. 179 y Ps. 311, cancelando las provisiones previas contra las NOLs de 2009 y registrando impuestos por recuperar. Véanse Notas 19 y 25C a nuestros estados financieros consolidados auditados.

La siguiente tabla presenta la naturaleza y monto de las contingencias al 31 de diciembre de 2010:

	Contingencias Al 31 de diciembre de 2010 (en millones de pesos mexicanos)
Impuestos indirectos.....	Ps. 1,359
Laborales	1,133
Legales	220
Total.....	Ps. 2,712

Como es común en Brasil, las Autoridades de Impuestos nos han solicitado saldar las contingencias fiscales actualmente en disputa por Ps. 2,292 millones; por lo que estamos garantizando activos fijos y utilizando líneas de crédito disponible.

Tenemos otras contingencias por las que, basadas en evaluación legal, de si el riesgo de pérdida se considera que no es remoto pero es menos que probable, tendrá un impacto financiero que se revela como contingencia en las notas a los estados financieros consolidados. Estas contingencias o nuestra evaluación de las mismas, pueden cambiar en el futuro y podríamos registrar reservas o ser solicitados para realizar pagos en relación con estas contingencias. Al 31 de diciembre de 2010, la suma de las contingencias por las cuales no hemos registrado una reserva fue de Ps. 5,767 millones. Estas contingencias han sido clasificadas como menos que probables pero más que remotas por parte de nuestros abogados.

Inversiones en Activo Fijo

En los últimos cinco años, hemos realizado importantes inversiones en activo fijo que han sido en gran parte financiados con el efectivo proveniente de las operaciones. Las inversiones de activo fijo alcanzaron Ps. 11,171 millones en 2010, comparado con Ps. 9,103 millones en 2009, un crecimiento de 22.7%. Esto se debió principalmente a inversiones en capacidad para Coca-Cola FEMSA e inversiones incrementales en FEMSA Comercio como consecuencia de la expansión en tiendas. Los principales componentes de nuestros programas de inversión son: equipo, inversiones en el mercado y expansión de la capacidad productiva y de la red de distribución en Coca-Cola FEMSA, así como la apertura de nuevas tiendas en FEMSA Comercio. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—Inversiones y Desinversiones en Activo Fijo”.

Presupuesto de Inversiones en Activo Fijo para el 2011

Nuestro presupuesto de inversión para el 2011 se espera que sea de aproximadamente a \$900 millones de dólares. El siguiente análisis se basa en los presupuestos internos del año 2011 preparados por cada una de nuestras compañías subtenedoras. El presupuesto de inversión para el 2011 está sujeto a cambios en las condiciones del mercado, los resultados de las operaciones y los recursos financieros de las subsidiarias.

En 2011, se espera que las inversiones en activo fijo de Coca-Cola FEMSA sean aproximadamente hasta \$600 millones de dólares, principalmente para:

- inversión en líneas de embotellado;
- botellas retornables y cajas;
- inversiones de mercado (principalmente para la colocación de equipo de refrigeración);
- mejoras a través de toda nuestra red de distribución; y
- inversión en tecnología de información.

Coca-Cola FEMSA estima que del total de su inversión proyectada para el 2011 se esté aproximadamente asignando 33% para su operación en México y el resto para los territorios fuera de México. Coca-Cola FEMSA considera que la generación interna de efectivo será suficiente para cubrir su presupuesto de inversión en activo fijo durante 2011. El plan de inversión de Coca-Cola FEMSA para 2011 puede cambiar en base al mercado, otras condiciones y basado en los resultados financieros y de operación.

En 2011, se espera que el presupuesto de inversiones en activo fijo de FEMSA Comercio será aproximadamente \$250 millones de dólares y se destinará a la apertura de nuevas tiendas OXXO, a la inversión en dos nuevos centros de distribución, y en menor medida la remodelación de algunas tiendas OXXO existentes. Adicionalmente, FEMSA Comercio tiene inversiones planeadas para los sistemas de información, la actualización del sistema ERP y el equipo de transportación.

Coberturas

Nuestras operaciones requieren la contratación o emisión de instrumentos financieros derivados que ayudan a cubrir nuestra exposición a ciertos riesgos relacionados con la fluctuación de tasas de interés, tipo de cambio de divisas extranjeras, fluctuaciones en el mercado de capitales y precios de materias primas. Véase “Punto 11. Divulgaciones Cuantitativas y Cualitativas sobre el Riesgo del Mercado”.

La siguiente tabla presenta un resumen del valor razonable de los contratos sobre instrumentos financieros derivados al 31 de diciembre de 2010. En el caso de que dichos instrumentos financieros derivados no tengan un mercado formal, el valor razonable se determina a través de modelos soportados que creemos cuentan con suficiente información confiable y válida, reconocida por el sector financiero.

Valor Razonable					
Al 31 de diciembre de 2010					
	Vence menos de 1 año	Vence 1 - 3 años	Vence 3 - 5 años	Vence en más de 5 años	Valor Razonable Activo (Pasivo)
		(en millones de pesos mexicanos)			
Precios cotizados por fuentes externas	Ps. (16)	Ps. (242)	Ps. (176)	Ps. 1,162	Ps. 728

Plan para la Disposición de Ciertos Activos Fijos

Hemos identificado ciertos activos fijos, consistentes en terrenos, edificios y equipo, para su venta, y hemos aprobado un programa para la venta de estos activos fijos, los cuales se encuentran en desuso y han sido valuados a su valor estimado neto de realización sin excederse de su costo de adquisición declarado. Estos activos se integran como sigue:

	Al 31 de diciembre del:	
	2010	2009
	(en millones de pesos mexicanos)	
Coca-Cola FEMSA	Ps. 189	Ps. 288
FEMSA y otras	43	42
Total	Ps. 232	Ps. 330

En entornos económicos inflacionarios, los activos fijos registrados a sus valores estimados de realización son considerados como un activo monetario, sobre el cual se calcula una pérdida por posición monetaria y se registra en los resultados del ejercicio.

Conciliación U.S. GAAP

[La información contenida en el presente inciso no se incluye en la presente traducción, ya que no se requiere de conformidad con las Disposiciones Generales para Emisoras.]

PUNTO 6. CONSEJEROS, EJECUTIVOS Y EMPLEADOS

Consejeros

El consejo de administración y nuestro director general están a cargo de la administración de nuestros negocios. Nuestros estatutos sociales establecen que el consejo de administración se compondrá de máximo 21 consejeros y sus correspondientes consejeros suplentes electos por nuestros accionistas en la AGO de Accionistas; dichos consejeros son electos por un término de un año. Los consejeros suplentes están facultados para servir en el consejo de administración en lugar de los consejeros ausentes y podrán participar de las actividades del mismo. Diecinueve miembros conforman nuestro consejo de administración. Nuestros estatutos sociales establecen que los tenedores de las Acciones Serie B eligen a por lo menos once consejeros y los tenedores de las Acciones Serie D eligen a cinco consejeros. Véase “Punto 10. Información Adicional—Estatutos”.

De acuerdo a nuestros estatutos sociales y al artículo 24 de la Nueva Ley del Mercado de Valores, por lo menos el 25% del consejo de administración deberá estar integrado por consejeros independientes.

El consejo de administración puede designar a consejeros temporales en el caso que un consejero se ausente o un consejero electo y el consejero suplente designado no se encuentren facultados para servir. Los consejeros temporales estarán facultados para servir hasta la próxima AGO, en la cual los accionistas deberán elegir un reemplazo.

Nuestros estatutos sociales establecen que el consejo de administración debe reunirse por lo menos una vez cada 3 meses. Las acciones que lleva a cabo el consejo de administración deben de ser aprobadas por mayoría de votos de los miembros del consejo presentes. El Presidente del consejo de administración, el presidente de nuestro Comité de Auditoría o nuestro Comité de Prácticas Societarias, o por lo menos el 25% de nuestros consejeros podrán convocar a junta al consejo de administración e incluir asuntos en el orden del día.

Consejeros de la Serie “B”

José Antonio Fernández Carbajal	Fecha de Nacimiento	Febrero de 1954
<i>Presidente del Consejo de Administración</i>	Designado por primera vez (Presidente del consejo):	2001
	Designado por primera vez (Consejero):	1984
	Duración en el cargo hasta:	2012
	Ocupación principal:	Director General de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V.

	Otros cargos como Consejero:	Presidente del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA y Fundación FEMSA A.C., Vicepresidente del consejo de supervisión de Heineken N.V. y miembro del consejo de Administración de Heineken Holding N.V. Vicepresidente del consejo del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) y miembro de los consejos de administración de BBVA Bancomer, Bancomer, Industrias Peñoles, S.A.B. de C.V. (Peñoles), Grupo Industrial Bimbo, S.A.B. de C.V. (Bimbo), Grupo Televisa, S.A.B. (Televisa), Controladora Vuela Compañía de Aviación, S.A. de C.V. ("Volaris"), Cemex S.A.B. de C.V. (Cemex) y Presidente del Consejo Consultivo de Woodrow Wilson Center, Mexico Institute Co.
	Experiencia profesional:	Se incorporó al Departamento de Planeación Estratégica de FEMSA en 1988. Ocupó posiciones gerenciales en la división comercial de FEMSA Cerveza y en OXXO, fue nombrado Subdirector General de FEMSA en 1991. Fue nombrado nuestro Director General en 1995
	Educación:	Título en Ingeniería Industrial y una maestría en Administración de Empresas del ITESM
	Consejero suplente:	Federico Reyes García
Eva Garza Lagüera Gonda ⁽¹⁾ <i>Consejera</i>	Fecha de Nacimiento:	Abril de 1958
	Designada por primera vez:	1999
	Duración en el cargo hasta:	2012
	Ocupación principal:	Inversionista Privada
	Otros cargos como Consejera:	Miembro de los consejos de Coca-Cola FEMSA, ITESM y Premio Eugenio Garza Sada
	Educación:	Título en Ciencias de la Comunicación del ITESM
	Consejera suplente:	Bárbara Garza Lagüera Gonda ⁽²⁾
Paulina Garza Lagüera Gonda ⁽²⁾ <i>Consejera</i>	Fecha de Nacimiento:	Marzo de 1972
	Designada por primera vez:	2009
	Duración en el cargo hasta:	2012
	Ocupación principal:	Inversionista Privada
	Otros cargos como Consejera:	Miembro del Consejo de Administración de Coca-Cola FEMSA
	Educación:	Título en Administración de Empresas del ITESM
	Consejera suplente:	Othón Páez Garza
José Fernando Calderón Rojas <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento:	Julio de 1954
	Designado por primera vez:	2005
	Duración en el cargo hasta:	2012
	Ocupación principal:	Director General de Franca Servicios, S.A. de C.V., Servicios Administrativos de Monterrey, S.A. de C.V., Regio Franca, S.A. de C.V., y Franca Industrias, S.A. de C.V.
	Otros cargos como Consejero:	Presidente de los consejo de administración de Franca Servicios, S.A. de C.V., Franca Industrias, S.A. de C.V., Regio Franca, S.A. de C.V. y Servicios Administrativos de Monterrey, S.A. de C.V. y miembro de los consejos de administración de Bancomer y Alfa, S.A.B. de C.V. (Alfa)
	Educación:	Título en Derecho de la Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL) y completó estudios de especialización en Impuestos en la UANL
	Consejero suplente:	Francisco José Calderón Rojas ⁽³⁾

<p>Consuelo Garza de Garza <i>Consejera</i></p>	<p>Fecha de Nacimiento Designado por primera vez: Duración en el cargo hasta: Experiencia profesional:</p>	<p>Octubre de 1930 1995 2012 Fundadora y Ex Presidente de la Asociación Nacional Pro-Superación Personal, A.C. (una organización sin fines de lucro)</p>
	<p>Consejero suplente:</p>	<p>Alfonso Garza Garza⁽⁴⁾</p>
<p>Max Michel Suberville <i>Consejero</i></p>	<p>Fecha de Nacimiento Designado por primera vez: Duración en el cargo hasta: Ocupación principal: Otros cargos como Consejero:</p>	<p>Julio de 1932 1985 2012 Inversionista Privado Co-presidente del comité de capital accionario de El Puerto de Liverpool, S.A.B. de C.V. (Liverpool), Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA, Peñoles, Grupo Nacional Provincial, S.A. (GNP), Grupo Profuturo, S.A. de C.V. (Profuturo), Grupo GNP Pensiones S.A. de C.V. y Afianzadora Sofimex S.A.</p>
	<p>Educación: Consejero suplente:</p>	<p>Graduado del Massachussets Institute of Technology y postgrado en la Universidad de Harvard Max Michel González⁽⁵⁾</p>
<p>Alberto Bailleres González <i>Consejero</i></p>	<p>Fecha de Nacimiento Designado por primera vez: Duración en el cargo hasta: Ocupación principal:</p>	<p>Agosto de 1931 1989 2012 Presidente de los consejos de administración de Grupo BAL, S.A. de C.V., Peñoles, GNP, Fresnillo plc, Grupo Palacio de Hierro, S.A.B. de C.V., Profuturo, y Presidente de la Junta de Gobierno del Instituto Tecnológico Autónomo de México.</p>
	<p>Otros cargos como Consejero: Educación: Consejero suplente:</p>	<p>Miembro de los consejos de administración de Valores Mexicanos Casa de Bolsa, S.A. de C.V., BBVA Bancomer, Dine, S.A.B. de C.V. (anteriormente Grupo Desc) (Dine), Televisa y Grupo Kuo, S.A.B. de C.V. (anteriormente Grupo Desc) (Kuo) Título de Economía y Doctorado Honoris Causa en el Instituto Tecnológico Autónomo de México Arturo Fernández Pérez</p>
<p>Francisco Javier Fernández Carbajal⁽⁶⁾ <i>Consejero</i></p>	<p>Fecha de Nacimiento Designado por primera vez: Duración en el cargo hasta: Ocupación principal:</p>	<p>Abril de 1955 2005 2012 Director General de Servicios Administrativos Contry, S.A. de C.V.</p>
	<p>Otros cargos como Consejero: Educación: Consejero suplente:</p>	<p>Presidente de los consejos de administración de Primero Fianzas, S.A., Primero Seguros, S.A. y Primero Seguros Vida, S.A. y miembro de los consejos de administración de Visa, Inc., Grupo Aeroportuario del Pacífico, S.A.B. de C.V., Alfa, Liverpool y Fresnillo, Plc. Título de Ingeniería Mecánica y Eléctrica del ITESM y maestría en Administración de Empresas en la Universidad de Harvard Javier Astaburuaga Sanjines</p>
<p>Ricardo Guajardo Touché <i>Consejero</i></p>	<p>Fecha de Nacimiento Designado por primera vez: Duración en el cargo hasta: Ocupación principal:</p>	<p>Mayo de 1948 1988 2012 Presidente de Solfi, S.A. y Director de Grupo Valores</p>

	Otros cargos como Consejero:	Monterrey Miembro de los consejos de administración de Liverpool, Alfa, BBVA Bancomer, Grupo Aeroportuario del Sureste, S.A. de C.V. (ASUR), Bimbo, BBVA Compass Bank, Nacional Monte de Piedad, Grupo Coppel y Coca-Cola FEMSA
	Experiencia profesional:	Ha desempeñado distintas direcciones ejecutivas en nuestra Compañía, Grupo AXA, S.A. de C.V. y Valores de Monterrey, S.A. de C.V. y Ex-Presidente del consejo de administración de BBVA Bancomer
	Educación:	Título en Ingeniería Electrónica del ITESM y de la Universidad de Wisconsin y maestría en administración de la Universidad de California en Berkeley
	Consejero suplente:	Alfonso González Migoya
Alfredo Livas Cantú <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento	Julio de 1951
	Designado por primera vez:	1995
	Duración en el cargo hasta:	2012
	Ocupación principal:	Presidente de Praxis Financiera, S.C.
	Otros cargos como Consejero:	Miembro de los consejos de administración de Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V., Grupo Senda Autotransporte, S.A. de C.V., Grupo Acosta Verde, S.A. de C.V., Evox y Grupo Financiero Banorte, S.A.B. de C.V. (suplente); miembro de la junta de Gobierno de Proeza, S.A. de C.V. miembro del Comité de Auditoría del Grupo Christus Muguerza y miembro del Comité de Estrategias de Grupo Urrea
	Experiencia profesional:	Se incorporó a FEMSA en 1978 y ha desempeñado cargos en las áreas de Planeación Financiera y Tesorería. Se desempeñó como Director de Finanzas de 1989 a 1999
	Educación:	Título en Economía de la UANL y maestrías en Administración de Empresas y en Economía de la Universidad de Texas
	Consejero Suplente:	Sergio Deschamps Ebergenyi
Mariana Garza Lagüera Gonda ⁽²⁾ <i>Consejera</i>	Fecha de Nacimiento	Abril de 1970
	Designada por primera vez:	2001
	Duración en el cargo hasta:	2012
	Ocupación principal:	Inversionista Privada
	Otros cargos como Consejera:	Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA, Hospital San José Tec de Monterrey y Museo de Historia Mexicana
	Educación:	Título en Administración de Empresas del ITESM y maestría en Administración Internacional de Thunderbird American Graduate School of International Management
	Consejero suplente:	Juan Guichard Michel ⁽⁷⁾
José Manuel Canal Hernando <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento	Febrero de 1940
	Designado por primera vez:	2003
	Duración en el cargo hasta:	2012
	Ocupación principal:	Consultor Privado
	Otros cargos como Consejero:	Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA, BBVA Bancomer, Banco Compartamos, S.A., ALSEA, S.A.B. de C.V., Kuo, Consorcio Comex y Grupo Proa
	Experiencia profesional:	Ex-socio director de Ruiz, Urquiza y Cía, S.C., de 1981 a 1999. Se desempeño como comisario de la Compañía de 1984 al 2002. Presidió el Comité de Vigilancia del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas y ha participado en

varias comisiones del Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Cuenta con amplia experiencia en auditoría financiera para compañías controladoras, bancos e intermediarios financieros

Educación: Título en Contador Público de la Universidad Nacional Autónoma de México

Consejero suplente: Ricardo Saldívar Escajadillo

Consejeros de la Serie “D”

<p>Armando Garza Sada <i>Consejero</i></p>	<p>Fecha de Nacimiento: Junio de 1957 Designado por primera vez: 2003 Duración en el cargo hasta: 2012 Ocupación principal: Presidente del Consejo de Administración de Alfa Otros cargos como Consejero: Miembro de los Consejos de Administración de Alfa, , Liverpool, Grupo Lamosa, S.A.B. de C.V., Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V., MVS Comunicaciones, S.A de C.V., ITESM, Frisa Forjados, S.A. de C.V. y CYDSA, S.A.B. de C.V.</p> <p>Experiencia profesional: Tiene una larga carrera en Alfa incluyendo el puesto de Vicepresidente ejecutivo de Desarrollo Corporativo</p> <p>Educación: Título en Administración de la Massachusetts Institute of Technology, y tiene una maestría en administración de empresas de la Universidad de Stanford</p> <p>Consejero suplente: Enrique F. Senior Hernández</p>
<p>Alexis E. Rovzar de la Torre <i>Consejero</i></p>	<p>Fecha de Nacimiento: Julio de 1951 Designado por primera vez: 1988 Duración en el cargo hasta: 2012 Ocupación principal: Socio Ejecutivo de White & Case, S.C., despacho de abogados Otros cargos como Consejero: Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA (presidente de su Comité de Auditoría), Bimbo, Bank of Nova Scotia, Grupo Comex, S.A. de C.V. y Grupo ACIR, S.A. de C.V.</p> <p>Experiencia profesional: Experto en fusiones y adquisiciones privadas y públicas, así como en aspectos de la legislación financiera. Ha sido consultor para diversas compañías en transacciones comerciales internacionales y alianzas estratégicas</p> <p>Educación: Título en Derecho de la Universidad Nacional Autónoma de México</p> <p>Consejero suplente: Francisco Zambrano Rodríguez</p>
<p>Helmut Paul <i>Consejero</i></p>	<p>Fecha de Nacimiento: Marzo de 1940 Designado por primera vez: 1988 Duración en el cargo hasta: 2012 Ocupación principal: Miembro del Consejero Consultivo de Zurich Financial Services Otros cargos como Consejero: Miembro del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA Educación: Maestría en Administración de Empresas de la Universidad de Hamburgo</p> <p>Consejero suplente: Moisés Naim</p>

<p>Michael Larson <i>Consejero</i></p>	<p>Fecha de Nacimiento Designado por primera vez: Duración en el cargo hasta: Ocupación principal: Otros cargos como Consejero:</p> <p>Experiencia profesional:</p> <p>Educación:</p>	<p>Octubre 1959 2010 2012 Director de Inversiones de William H. Gates III Fiduciario y Presidente del Consejo del fideicomiso de Western Asset/Claymore Inflation-Linked Securities & Income Fund y Western Asset/Claymore Inflation-Linked Opportunities & Income Fund, miembro de los consejos de Pan American Silver, Corp., AutoNation, Inc., Republic Services, Inc., Televisa y director y fideicomisario de diversas entidades propiedad de William H. Gates III. Harris Investment Management, Putnam Management Company y ARCO Maestría en Administración de la University of Chicago y una Licenciatura en Artes del Claremont Men's College.</p>
<p>Robert E. Denham <i>Consejero</i></p>	<p>Fecha de Nacimiento Designado por primera vez: Duración en el cargo hasta: Ocupación principal Otros cargos como Consejero:</p> <p>Experiencia profesional:</p> <p>Educación:</p>	<p>Agosto de 1945 2001 2012 Socio de Munger, Tolles & Olson LLP, despacho de abogados Miembro de los consejos de administración de Wesco Financial Corporation, New York Times Co., Oaktree Capital Group, LLC y ChevronCorp. Fue Director General de Salomon, Inc., representante del Consejo Asesor del APEC Business Advisory Council, miembro del Grupo Asesor del Sector Comercial OECD para el Gobierno Corporativo Graduado <i>Magna Cum Laude</i> de la Universidad de Texas, es abogado egresado de la Facultad de Derecho de Harvard y posee una maestría en Gobierno de la Universidad de Harvard</p>

-
- (1) Esposa de José Antonio Fernández Carbajal.
 - (2) Cuñada de José Antonio Fernández Carbajal.
 - (3) Hermano de José Calderón Rojas.
 - (4) Hijo de Consuelo Garza de Garza.
 - (5) Hijo de Max Michel Suberville.
 - (6) Hermano de José Antonio Fernández Carbajal.
 - (7) Sobrino de Max Michel Suberville.

Ejecutivos

Los nombres y puestos de nuestros actuales principales ejecutivos y el de los principales ejecutivos de nuestras principales subtenedoras, su fecha de nacimiento e información relacionada con sus actividades comerciales principales fuera de FEMSA son los siguientes:

FEMSA

José Antonio Fernández Carbajal <i>Director General</i>	Véase “—Consejeros” Se incorporó a FEMSA: 1987 Nombrado para el cargo actual: 1994
Javier Gerardo Astaburuaga Sanjines <i>Director de Finanzas y Desarrollo Estratégico</i>	Fecha de Nacimiento: Julio de 1959 Se incorporó a FEMSA en: 1982 Nombrado para el cargo actual: 2006 Experiencia profesional en FEMSA: Se incorporó a FEMSA como Analista de información financiera, posteriormente adquirió experiencia en desarrollo corporativo, administración y finanzas. Entre 1993 y 2001, ocupó varios puestos ejecutivos en FEMSA Cerveza, incluyendo el de Director de Finanzas. Hasta el 2003 fue Director de Ventas de la Zona Norte de México de FEMSA Cerveza, y hasta su nombramiento actual, se desempeñó como Director General Operativo de FEMSA Cerveza Cargos como Consejero: Miembro del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA y Heineken N.V. y miembro del consejo de supervisión de Heineken N.V. Educación: Título en Contador Público del ITESM
Federico Reyes García <i>Director de Desarrollo Corporativo</i>	Fecha de Nacimiento: Septiembre de 1945 Se incorporó a FEMSA en: 1992 Nombrado para el cargo actual: 2006 Experiencia profesional en FEMSA: Director de Desarrollo Corporativo, 1992, y Director de Finanzas de 1999 hasta 2006. Otra experiencia profesional: Se ha desempeñado como Director Corporativo del Grupo AXA, S.A. de C.V. y posee amplia experiencia en el sector de seguros, habiendo trabajado ocho años en Valores de Monterrey, S.A. de C.V., seis de ellos como Director General. Cargos como Consejero: Miembro del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA Educación: Título en Contador Público del ITESM
José González Ornelas <i>Director de Administración y Control Operativo Principal</i>	Fecha de Nacimiento: Abril de 1951 Se incorporó a FEMSA en: 1973 Nombrado para el cargo actual: 2001 Experiencia profesional en FEMSA: Ocupó varios cargos gerenciales en FEMSA, incluyendo Director de Finanzas de FEMSA Cerveza, Director de Planeación y Desarrollo Corporativo de FEMSA y Director General de FEMSA Logística, S.A. de C.V. Educación: Título en Contador Público por la UANL y estudios de postgrado en Administración de Empresas en el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa (“IPADE”)
Alfonso Garza Garza	Fecha de Nacimiento: Julio de 1962

Director de Recursos Humanos, Insumos Estratégicos y Tecnologías de la Información

Se incorporó a FEMSA 1985

Nombrado para el cargo actual: 2009

Otros cargos de Consejero: Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA y Hospital San José Tec de Monterrey

Experiencia profesional en FEMSA: Tiene experiencia en varias unidades y departamentos de negocios de FEMSA, incluyendo Ventas Domésticas, Ventas Internacionales, Abastecimiento y Mercadotecnia, principalmente en FEMSA Cerveza. y como Director General de FEMSA Empaques

Cargos como Consejero: Miembro del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA, ITESM y Nutec, S.A. de C.V. y Presidente del consejo de COPARMEX Nuevo León.

Educación: Título en Ingeniería Industrial del ITESM y cursó una maestría en Administración de Empresas en el IPADE

Genaro Borrego Estrada
Director de Asuntos Corporativos

Fecha de Nacimiento: Febrero de 1949

Se incorporó a FEMSA 2007

Nombrado para el cargo actual: 2007

Experiencia profesional: Gobernador Constitucional del Estado de Zacatecas de 1986 a 1992, Director General del Instituto Mexicano del Seguro Social de 1993 a 2000 y Senador de la República por el Estado de Zacatecas de 2000 a 2006

Cargos como Consejero: Miembro del consejo de administración de TANE, S.A. de C.V.

Educación: Título en Relaciones Internacionales de la Universidad Iberoamericana

Carlos Aldrete Ancira
Director Jurídico y Secretario del Consejo de Administración

Fecha de Nacimiento: Agosto de 1956

Se incorporó a FEMSA en: 1979

Nombrado para el cargo actual: 1996

Otros cargos de Consejero: Secretario del consejo de administración de FEMSA, Secretario del consejo de administración de todas las subsidiarias de FEMSA

Experiencia profesional en FEMSA: Amplia experiencia en transacciones internacionales comerciales y financieras, emisión de deuda y reestructuraciones corporativas, fusiones y adquisiciones y derecho bursátil

Educación: Título en Derecho de la UANL y una maestría en Derecho Comparado de la Facultad de Derecho de la Universidad de Illinois

Coca-Cola FEMSA

Carlos Salazar Lomelín
Director General

Fecha de Nacimiento: Abril de 1951

Se incorporó a FEMSA en: 1973

Nombrado para el cargo actual: 2000

Experiencia profesional en FEMSA: Desempeñó posiciones gerenciales en varias unidades comerciales de FEMSA, incluidas Grafo Regia, S.A. de C.V., Plásticos Técnicos Mexicanos, S.A. de C.V. Se desempeñó como Director General de FEMSA Cerveza donde también ocupó diversos puestos gerenciales en las divisiones de Planeación Comercial y Exportación

Cargos como Consejero: Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola

		FEMSA, BBVA Bancomer, AFORE Bancomer, S.A. de C.V., Seguros Bancomer, S.A. de C.V., miembro del consejo consultivo del Premio Eugenio Garza Sada, Centro Internacional de Negocios Monterrey, A.C. (CINTERMEX), Antermex, Apex y la Escuela de Negocios del EGADE del ITESM.
	Educación:	Licenciatura en Economía del ITESM, además de estudios de postgrado en Administración del ITESM y Desarrollo Económico en Italia
Héctor Treviño Gutiérrez <i>Director de Finanzas y Administración</i>	Fecha de Nacimiento:	Agosto de 1956
	Se incorporó a FEMSA en:	1981
	Nombrado para el cargo actual:	1993
	Experiencia profesional en FEMSA:	Desempeñó posiciones gerenciales en las áreas de finanzas internacional, planeación financiera, planeación estratégica y desarrollo corporativo de FEMSA
	Cargos como Consejero:	Miembro del consejo de administración de SIEFORES, Seguros y Pensiones de BBVA Bancomer, Vinte Viviendas Integrales, S.A.P.I. de C.V. y miembro del Consejo Técnico de Capital-3
	Educación:	Título en Ingeniería Química del ITESM y posee una maestría en Administración de Empresas en Wharton Business School

FEMSA Comercio

Eduardo Padilla Silva <i>Director General</i>	Fecha de Nacimiento:	Enero de 1955
	Se incorporó a FEMSA en:	1997
	Nombrado para el cargo actual:	2004
	Experiencia profesional en FEMSA:	Director de Planeación y Control de FEMSA de 1997 a 1999. Director General de Insumos Estratégicos división de negocios de FEMSA del 2000 a 2003
	Otra experiencia profesional:	Ha desarrollado una carrera de veinte años en Alfa, culminando con diez años como Director General de Terza, S.A. de C.V. Sus áreas principales de experiencia son control operativo, planificación estratégica y reestructuración financiera
	Cargos como Consejero:	Miembro del consejo de administración de Grupo Lamosa, S.A. de C.V., Club Industrial, A.C., Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicios y Departamentales, A.C., NACS y consejero suplente en Coca-Cola FEMSA
	Educación:	Título en Ingeniería Mecánica del ITESM, maestría en Administración de Empresas de la Universidad Cornell y Maestría del IPADE.

Remuneración de los Consejeros y Ejecutivos

La remuneración de los Consejeros es aprobada por la AGO. Para el año terminado el 31 de diciembre de 2010, la remuneración total pagada a nuestros Consejeros fue de aproximadamente Ps. 10 millones.

Para el año terminado el 31 de diciembre de 2010, la remuneración total pagada a los directores de FEMSA y subsidiarias fue de aproximadamente Ps. 1,307 millones. La remuneración total incluye bonos que pagamos a ciertos ejecutivos y los pagos relacionados con el Plan de Incentivos de Acciones que se describe en la Nota 17 a nuestros estados financieros consolidados auditados. Nuestra gerencia y directores ejecutivos participan en nuestro plan de pensiones y plan de servicios médicos post-retiro en la misma base en la que participan nuestros demás empleados. Los miembros de nuestro consejo de administración no participan en nuestros planes de pensiones y de servicios médicos post-retiro, al menos que sean empleados retirados de nuestra Compañía. Al 31 de diciembre de 2010, los montos en reserva y acumulados para todos

los empleados bajo estos planes de retiro fueron de Ps. 4,236 millones, de los cuales Ps. 1,544 millones se encuentran ya aportados.

Plan de Incentivos de Acciones en base a VEA

En 2004, junto con nuestras subsidiarias, iniciamos un nuevo Plan de Incentivos de Acciones para beneficio de nuestros ejecutivos, al cual nos referiremos como Plan de Incentivos de Acciones VEA. Este plan fue desarrollado por Stern Stewart & Co, una firma consultora especializada en compensaciones usando como principal métrica de evaluación para los primeros tres años el Valor Económico Agregado (“VEA”). Conforme al Plan de Incentivos de Acciones VEA propuesto, los ejecutivos que sean seleccionados tienen derecho a recibir un bono especial en efectivo, que se utilizará para la compra de acciones.

Conforme a este plan, cada año, nuestro Director General, conjuntamente con nuestro consejo de administración, junto con el director general de la respectiva subtenedora, determina el monto del bono especial en efectivo utilizado para la compra de acciones. El monto se determina con base en el nivel de responsabilidad de cada ejecutivo y en base al VEA generado por Coca-Cola FEMSA o FEMSA, según aplique.

Las acciones son administradas por un fideicomiso para el beneficio de los ejecutivos seleccionados. Bajo el Plan de Incentivos de Acciones VEA, cada vez que un bono especial en efectivo sea asignado a un ejecutivo, éste lo aportará al fideicomiso. Conforme a este plan, el fideicomiso adquiere Unidades BD de FEMSA, o en el caso de los ejecutivos de Coca-Cola FEMSA, una proporción específica de acciones de FEMSA que cotizan en bolsa y de Acciones Serie L de Coca-Cola FEMSA en la Bolsa Mexicana de Valores, utilizando el bono especial contribuido por cada ejecutivo. La propiedad de las acciones de FEMSA que cotizan en la bolsa local y, en el caso de los ejecutivos de Coca-Cola FEMSA, las Acciones Serie L de Coca-Cola FEMSA, es conferida a una tasa equivalente al 20% del número total de acciones de FEMSA y de las Acciones Serie L de Coca-Cola FEMSA que operan en la bolsa local.

Al 31 de marzo de 2011, el fideicomiso que administra el Plan de Incentivos de Acciones VEA, tenía un total de 9,632,936 Unidades BD de FEMSA y 2,850,451 Acciones Serie L de Coca-Cola FEMSA, cada una representando el 0.27% y 0.15% de la totalidad de las acciones circulantes de FEMSA y de Coca-Cola FEMSA, respectivamente.

Pólizas de Seguro

Mantenemos pólizas de seguro de vida para todos nuestros empleados. Estas pólizas reducen el riesgo de tener que pagar beneficios por muerte en la eventualidad de un accidente industrial. Mantenemos una póliza de seguro para consejeros y funcionarios que ampara a todos los consejeros y ciertos funcionarios clave por responsabilidades incurridas en su capacidad de consejeros y funcionarios.

Acciones Propiedad de la Administración

Varios de nuestros consejeros son participantes de un fideicomiso de voto. Cada uno de los participantes en el fideicomiso de voto se considera que tiene propiedad beneficiaria con voto compartido sobre las acciones depositadas en dicho fideicomiso de voto. Al 30 de abril de 2011, 6,922,159,485 Acciones Serie B representando el 74.86% de las Acciones Serie B en circulación, fueron depositadas en el fideicomiso de voto. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas”.

El cuadro a continuación muestra las Acciones Serie B, las Acciones Serie D-B y las Acciones Serie D-L, al 30 de abril de 2011, que son propiedad o de las cuales son beneficiarios nuestros consejeros que participan en el Fideicomiso de Voto, distintas de las acciones depositadas en el Fideicomiso de Voto:

Beneficiarios	Serie B		Serie D-B		Serie D-L	
	Acciones	Porcentaje de la clase	Acciones	Porcentaje de la clase	Acciones	Porcentaje de la clase
Eva Garza Lagüera Gonda	2674,394	0.03%	5,331,688	0.12%	5,331,688	0.12%
Mariana Garza Lagüera Gonda	2,665,480	0.03%	5,330,960	0.12%	5,330,960	0.12%
Bárbara Garza Lagüera Gonda.....	2,665,480	0.03%	5,330,960	0.12%	5,330,960	0.12%
Paulina Garza Lagüera Gonda	2,665,480	0.03%	5,330,960	0.12%	5,330,960	0.12%
Consuelo Garza de Garza.....	69,401,775	0.75%	12,574,950	0.29%	12,574,950	0.29%
Alberto Bailleres González	8,872,881	0.10%	11,558,112	0.26%	11,558,112	0.26%
Alfonso Garza Garza.....	874,347	-	1,212,594	0.03%	1,212,594	0.03%
Max Michel Suberville.....	17,379,630	0.19%	34,759,260	0.80%	34,759,260	0.80%

La Compañía no tiene conocimiento, que ningún otro consejero o director sea propietario o beneficiario de más del 1% de cualquier clase de nuestras acciones.

Prácticas del Consejo de Administración

Nuestros estatutos establecen que el consejo de administración se reunirá por lo menos una vez cada tres meses, para discutir nuestros resultados operativos y el progreso en el desarrollo de los objetivos estratégicos. Además, nuestro consejo de administración también puede celebrar reuniones extraordinarias. Véase “Punto 10. Información Adicional—Estatutos”.

De acuerdo con nuestros estatutos, los consejeros se desempeñan en su cargo por periodos de un año, sin embargo continúan en su cargo aún después del término para el cual fueron nombrados hasta transcurrir 30 días calendario, según lo indicado en el artículo 24 de la Ley del Mercado de Valores. Ninguno de nuestros consejeros o funcionarios de nuestras subsidiarias tiene contratos laborales que estipulen beneficios ante la terminación del empleo, salvo los planes de servicios médicos y planes de pensiones de retiro de nuestros ejecutivos sobre la misma base que nuestros empleados.

Nuestro consejo de administración es apoyado por comités, que son grupos de trabajo que analizan asuntos y ofrecen recomendaciones al consejo de administración con respecto a sus áreas respectivas de competencia. Los funcionarios ejecutivos interactúan periódicamente con los comités para tratar asuntos administrativos. Cada comité tiene un secretario quien atiende reuniones pero no es un miembro del comité. Los siguientes son los tres comités del consejo de administración:

- *Comité de Auditoría.* El Comité de Auditoría es responsable de (1) revisar la exactitud e integridad de los reportes financieros trimestrales y anuales con base en requisitos contables, de control interno y de auditoría, (2) nombramiento, contratación, contraprestación y vigilancia del auditor externo, que le reporta directamente a este comité y (3) identificar y darle seguimiento a contingencias y procedimientos legales. El Comité de Auditoría ha establecido procedimientos para recibir, conservar y resolver las quejas sobre la contabilidad, asuntos de control interno y auditoría, incluyendo, la presentación de quejas confidenciales o anónimas de los empleados respecto de prácticas contables o de auditoría dudosas. Para el cumplimiento de sus tareas, el Comité de Auditoría puede contratar un abogado externo independiente y otros consultores. En la medida de lo necesario, la Compañía compensa al auditor externo y a cualquier otro asesor contratado por el Comité de Auditoría y provee los fondos para los gastos administrativos normales incurridos por el Comité de Auditoría en el desarrollo de sus actividades. Alexis Rovzar es el presidente del Comité de Auditoría. Los demás miembros del comité son: José Manuel Canal Hernando (experto financiero), Francisco Zambrano Rodríguez y Alfonso González Migoya. Cada miembro del Comité de Auditoría es un consejero independiente, de conformidad con la Ley del Mercado de Valores y las disposiciones aplicables en NYSE. José González Ornelas, director del departamento de auditoría interna de FEMSA, es el Secretario del Comité de Auditoría.
- *Comité de Planeación y Finanzas.* Las responsabilidades del Comité de Planeación y Finanzas incluyen: (1) evaluar las políticas de inversión y financiamiento propuestas por el Director General y (2) evaluar los factores de riesgo a los que está expuesta la empresa, así como evaluar sus políticas administrativas. Los integrantes actuales del comité de Planeación y Finanzas son: Ricardo Guajardo Touché (presidente), Federico Reyes

García, Robert E. Denham, Francisco Javier Fernández Carbajal y Alfredo Livas Cantú. Javier Astaburuaga Sanjines es el secretario designado de este comité.

- *Comité de Prácticas Societarias.* El Comité de Prácticas Societarias, es responsable de prevenir o reducir los riesgos en las operaciones realizadas que pudieran dañar el valor de nuestra Compañía o que beneficie a un grupo de accionistas en particular. El Comité puede convocar una asamblea de accionistas así como incluir temas en la agenda de la reunión que sean considerados necesarios, aprobar políticas respecto al uso de los activos de la Compañía o transacciones con partes relacionadas, aprobar el esquema de compensación para los directores ejecutivos y ejecutivos clave, así como apoyar al consejo de administración en la elaboración de reportes de prácticas contables. Helmut Paul es el presidente del Comité de Prácticas Societarias, además de estar conformado por los consejeros Robert E. Denham y Ricardo Saldívar Escajadillo. Cada miembro del Comité de Prácticas Societarias es un consejero independiente, de conformidad con la Ley del Mercado de Valores. Alfonso Garza Garza es el secretario designado de este Comité.

Empleados

Al 31 de diciembre de 2010, nuestra cuenta de empleados por región geográfica era la siguiente: 112,811 en México, 5,385 en Centroamérica, 8,622 en Colombia, 8,288 en Venezuela, 14,711 en Brasil y 3,992 en Argentina. En este número incluimos empleados de distribuidores independientes y empleados no administrativos de tiendas. El cuadro a continuación presenta el número de nuestros empleados por los años terminados al 31 de diciembre del 2010, 2009 y 2008:

	Empleados de FEMSA por los años terminados el 31 de diciembre ⁽¹⁾ del:						
	2010			2009		2008	
	No Sindicalizados	Sindicalizados	Total	No Sindicalizados	Sindicalizados	No Sindicalizados	Sindicalizados
Compañía subtenedora							
Coca-Cola FEMSA ⁽²⁾	35,364	33,085	68,449	35,734	31,692	34,773	30,248
FEMSA Comercio ⁽³⁾	51,919	21,182	73,101	43,142	17,760	37,252	16,342
Otras	6,270	5,989	12,259	6,592	4,947	6,186	4,488
Total	93,553	60,256	153,809	85,468	54,399	78,211	51,078

⁽¹⁾ El 30 de abril de 2010, FEMSA dejó de controlar a FEMSA Cerveza. Para efectos comparativos, no se muestra la cuenta de empleados de FEMSA Cerveza al 31 de diciembre de 2009 y 2008.

⁽²⁾ Incluye empleados de distribuidores independientes que no consideramos como nuestros empleados y que equivalen a 17,175, 17,241 y 17,888 en 2010, 2009 y 2008, respectivamente.

⁽³⁾ Incluye empleados de tienda no administrativos que no consideramos como nuestros empleados y que equivalen a 44,625, 37,429 y 32,333 en 2010, 2009 y 2008, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2010, nuestras subsidiarias habían celebrado 274 contratos colectivos de trabajo o convenios similares con el personal empleado en nuestras operaciones. Cada uno de los sindicatos en México está asociado con una de ocho organizaciones sindicales nacionales. En general, tenemos una buena relación con los sindicatos en nuestras operaciones, excepto en Colombia y Venezuela, que están sujetos a litigios laborales importantes. Véase “Punto 8. Información Financiera—Procedimientos Legales—Coca-Cola FEMSA”. Los acuerdos aplicables a nuestras operaciones mexicanas, generalmente tienen un término indefinido y disponen que se lleve a cabo una revisión salarial anual y se revisen también otros términos y condiciones, tales como prestaciones suplementarias, cada dos años.

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

**Contratos Colectivos de Trabajo entre Compañías Subtenedoras y los Sindicatos
Al 31 de diciembre de 2010**

Compañía subtenedora	Contratos Colectivos	
	de Trabajo	Sindicatos
Coca-Cola FEMSA	104	68
FEMSA Comercio ⁽¹⁾	96	4
Otras	72	11
Total	274	83

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

PUNTO 7. PRINCIPALES ACCIONISTAS Y OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS

Principales Accionistas

El siguiente cuadro identifica a cada propietario de más del 5% de cualquier clase de nuestras acciones al 30 de abril de 2011. A excepción de lo que se describe a continuación, no tenemos conocimiento de que ningún titular posea más del 5% de cualquier clase de nuestras acciones. En virtud de nuestros estatutos, solamente las acciones Clase B tienen derecho de voto pleno.

Titularidad del Capital Accionario al 30 de abril de 2011

Accionista	Acciones Serie B ⁽¹⁾		Acciones Serie D-B ⁽²⁾		Acciones Serie D-L ⁽³⁾		Total de Acciones comunes de FEMSA
	Cantidad de acciones en propiedad	Porcentaje de la clase	Cantidad de acciones en propiedad	Porcentaje de la clase	Cantidad de acciones en propiedad	Porcentaje de la clase	
Comité Técnico y Participantes del Fideicomiso de Voto ⁽⁴⁾	6,922,159,485	74.86%	-	0.00%	-	0.00%	38.69%
William H. Gates III ⁽⁵⁾	281,053,490	3.04%	562,106,980	13.00%	562,106,980	13.00%	7.85%
Aberdeen Asset Management PLC ⁽⁶⁾	196,577,170	2.13%	393,154,340	9.10%	393,154,340	9.10%	5.49%

⁽¹⁾ Al 30 de abril de 2011, había 9,246,420,270 Acciones Serie B en circulación.

⁽²⁾ Al 30 de abril de 2011, había 4,322,355,540 Acciones Serie D-B en circulación.

⁽³⁾ Al 30 de abril de 2011, había 4,322,355,540 Acciones Serie D-L en circulación.

⁽⁴⁾ Como consecuencia de los procedimientos internos del comité técnico, los siguientes participantes del se consideran como beneficiarios con derecho de voto compartido con respecto a esas mismas acciones depositadas: BBVA Bancomer Servicios, S.A. de C.V., como Fiduciario del Fideicomiso No. F/25078-7 (controlado por Max Michel Suberville), J.P. Morgan (Suisse), S.A. como Fiduciario del fideicomiso controlado por Paulina Garza de Lagüera Gonda, Bárbara Garza Lagüera Gonda, Mariana Garza Lagüera Gonda, Eva Gonda Rivera, Eva María Garza Lagüera Gonda, Consuelo Garza Lagüera de Garza, Alfonso Garza Garza, Patricio Garza Garza, Juan Carlos Garza Garza, Eduardo Garza Garza, Eugenio Garza Garza, Alberto Bailleres González, María Teresa Gual Aspe de Bailleres, Inversiones Bursátiles Industriales, S.A. de C.V. (controlada por la Familia Garza Lagüera), Corbal, S.A. de C.V. (controlada por Alberto Bailleres González), Magdalena Michel de David, Alepage, S.A. (controlada por Consuelo Garza Lagüera de Garza), BBVA Bancomer Servicios, S.A. como Fiduciario en virtud del Fideicomiso No. F/29013-0 (controlada por la sucesión de José Calderón Ayala, difunto padre de José Calderón Rojas), Max Michel Suberville, Max David Michel, Juan David Michel, Monique David de VanLathem, Renee Michel de Guichard, Magdalena Guichard Michel, Rene Guichard Michel, Miguel Guichard Michel, Graciano Guichard Michel, Juan Guichard Michel, Franca Servicios, S.A. de C.V. (controlada por la sucesión de José Calderón Ayala, difunto padre de José Calderón Rojas), BBVA Bancomer Servicios, S.A., como Fiduciario en virtud del Fideicomiso No. F/29490-0 (controlada por Alberto, Susana y Cecilia Bailleres), BBVA Bancomer Servicios, S.A. de C.V., como Fiduciario en virtud del Fideicomiso No. F/710004 (controlado por Magdalena Michel de David) y BBVA Bancomer Servicios, S.A. como Fiduciario en virtud del Fideicomiso No. F/700005 (controlada por Renee Michel de Guichard).

⁽⁵⁾ De acuerdo a lo reportado en el suplemento 13D presentado el 28 de marzo de 2011, se incluye el total de acciones que son propiedad de Cascade Investments, LLC. sobre la cual William H. Gates III tiene voto pleno y poder de disposición; y las acciones propiedad de Bill y Melinda Gates Foundation Trust, del cual William H. Gates III y Melinda French Gates tienen voto compartido y poder de disposición.

⁽⁶⁾ De acuerdo a lo reportado en el suplemento 13D presentado el 15 de Febrero de 2011 por Aberdeen Asset Management PLC.

Al 10 de junio de 2011, había 44 tenedores registrados de ADSs en los Estados Unidos, los cuales representaban aproximadamente 58% de nuestras Unidades B-D en circulación. Dado que una cantidad sustancial de ADSs es mantenida a nombre de las personas asignadas por los beneficiarios, incluyendo la persona nombrada por *The Depository Trust Corporation*, la cantidad de beneficiarios de ADSs es sustancialmente mayor a la cantidad de tenedores registrados de estos valores.

Operaciones con Partes Relacionadas

Fideicomiso de Voto

Los participantes del fideicomiso de voto, quienes son nuestros principales accionistas, acordaron en abril de 1998 depositar la mayoría de sus acciones (los “Activos del Fideicomiso”) de FEMSA en el fideicomiso de voto, y subsecuentemente formalizaron un convenio modificatorio de fecha 8 de agosto de 2005, sustituyeron al fiduciario y designaron a Banco Invex, S.A. como nuevo fiduciario del fideicomiso de voto. El objeto principal del fideicomiso de voto es permitir que se voten los Activos del Fideicomiso como un bloque, de acuerdo con las instrucciones del comité técnico. Los participantes del fideicomiso de voto están divididos en siete grupos dentro del fideicomiso, y el comité técnico está compuesto por un representante de cada grupo de participantes. La cantidad de Unidades B depositadas por cada uno de los grupos del fideicomiso (la participación proporcional de las acciones depositadas en el fideicomiso de cada uno de dichos grupos) determina el número de votos que dicho grupo del fideicomiso posee en el comité técnico. Gran parte de los asuntos se deciden por simple mayoría de los Activos del Fideicomiso.

Los participantes del fideicomiso aceptaron ciertas restricciones a la transferencia de Activos del Fideicomiso. El fideicomiso de voto es irrevocable, por un término que finalizará el 31 de mayo del 2013 (sujeto a renovaciones adicionales de cinco años), y durante dicho término, los participantes del fideicomiso pueden transferir los Activos del Fideicomiso a sus cónyuges y familiares directos y, sujeto a ciertas condiciones, a compañías que pertenezcan en su totalidad a los participantes del fideicomiso (“Cesionario Permitido”), siempre que en todos los casos el Cesionario Permitido acepte adherirse a los términos del fideicomiso de voto. En el caso que un participante del fideicomiso desee vender parte de sus Activos del Fideicomiso a alguien que no sea un Cesionario Permitido, los otros participantes del fideicomiso tendrán derecho de preferencia sobre los Activos del Fideicomiso que el participante del fideicomiso desee vender. Si ninguno de los participantes del fideicomiso opta por comprar los Activos del Fideicomiso al participante del Fideicomiso que los vende, el comité técnico tendrá el derecho de designar (previa aprobación de los miembros del comité técnico que representen el 75% de los Activos del Fideicomiso, excluidos aquellos Activos del Fideicomiso objeto de la venta) un comprador para dichos Activos del Fideicomiso. En el caso que ninguno de los participantes del fideicomiso ni el comprador designado quiera adquirir Activos del Fideicomiso, el participante del fideicomiso vendedor tendrá el derecho de vender los Activos del Fideicomiso a un tercero, bajo los mismos términos y condiciones ofrecidos a los participantes del fideicomiso. A los adquirentes de los Activos del Fideicomiso sólo se les permitirá ser parte del fideicomiso de voto mediante el voto afirmativo del comité técnico que represente por lo menos el 75% de los Activos del Fideicomiso, y siempre y cuando dichos Activos del Fideicomiso representen por lo menos a tres grupos de participantes del fideicomiso. En el caso que un participante del fideicomiso que posea la mayoría de los Activos del Fideicomiso decida vender dichos Activos del Fideicomiso, los otros participantes del fideicomiso poseen “derechos de inscripción y participación en el caso de una venta de acciones por parte del otro accionista” que les permitirán vender sus Activos del Fideicomiso al adquirente de los Activos del Fideicomiso del participante del fideicomiso.

En virtud de su tenencia de la mayoría de las Acciones Serie B, los participantes del Fideicomiso controlan a FEMSA. Salvo por la titularidad de acciones Serie B de FEMSA, los Participantes del Fideicomiso no tienen derecho de voto alguno que sea diferente de los derechos del resto de los accionistas.

Interés de Miembros de la Administración en Ciertas Transacciones

El siguiente es un resumen de las operaciones que hemos realizado con empresas de las que miembros de nuestro consejo de administración o de la dirección son miembros de su consejo de administración o dirección. Cada una de estas operaciones fue celebrada en el curso normal de negocios, y consideramos que cada una fue celebrada bajo términos comparables a los que podría obtenerse en operaciones negociadas con terceros no relacionados. Bajo nuestros estatutos, las transacciones que se celebren con partes relacionadas que se aparten del giro ordinario de los negocios están sujetas a aprobación de nuestro consejo de administración, con la previa opinión del Comité de Prácticas Societarias.

El 30 de abril de 2010, José Antonio Fernández Carbajal, nuestro Presidente del Consejo de Administración y Director General, comenzó a fungir como miembro del Consejo de Administración de Heineken Holding, N.V. y del Consejo de Supervisión de Heineken, N.V. Javier Astaburuaga Sanjines, nuestro Director de Finanzas, también funge como miembro del Consejo de Supervisión de Heineken, N.V. desde el 30 de abril de 2010. Desde esa fecha, las compras de cerveza de Cuauhtemoc Moctezuma (una subsidiaria 100% propiedad directamente de Heineken Group) hechas por Fems Comercio en el curso ordinario del negocio fueron de Ps. 7,063 millones en los últimos ocho meses de 2010. Durante ese mismo periodo, también suministramos servicios logísticos y administrativos a subsidiarias de Heineken por un total de Ps. 706 millones y Ps. 342 millones respectivamente. Para el final de 2010, nuestra deuda neta con Heineken fue de Ps. 1,038 millones.

Nosotros, junto con algunas de nuestras subsidiarias, nos involucramos regularmente en transacciones de financiamiento y cobertura de seguros, incluyendo celebración de contratos de crédito, oferta de obligaciones en los mercados de capitales locales y líneas de crédito, con subsidiarias de BBVA Bancomer, una compañía tenedora de acciones de servicios financieros de la cual son consejeros José Antonio Fernández Carbajal, nuestro Presidente de consejo y Director General, Alberto Bailleres González y Ricardo Guajardo Touché, quienes también son Consejeros de FEMSA. Llevamos a cabo pago de intereses y comisiones a favor de BBVA Bancomer respecto de estas transacciones de Ps. 108 millones, Ps. 260 millones y Ps. 235 millones al 31 de diciembre de los años 2010, 2009 y 2008, respectivamente. El monto total adeudado a BBVA Bancomer al 31 de diciembre del 2010 y 2009 fue de Ps. 999 millones y Ps. 4,112 millones, respectivamente y también tenemos un balance con BBVA Bancomer de Ps. 2,944 millones y Ps. 4,474 millones al 31 de Diciembre de 2010 y 2009 respectivamente.

Mantenemos pólizas de seguro de automóviles y de gastos médicos para ejecutivos, emitidas por Grupo Nacional Provincial, S.A., una compañía de seguros de la cual el presidente del consejo de administración y es Alberto Bailleres González, uno de nuestros consejeros. La prima total pagada por estas pólizas en pesos mexicanos fue de aproximadamente Ps. 69 millones, Ps. 78 millones y Ps. 57 millones en los años 2010, 2009 y 2008, respectivamente.

Regularmente en nuestro giro ordinario de negocios celebramos transacciones de cobertura entrando en contratos de crédito en términos de mercado y líneas de crédito con subsidiarias de Grupo Financiero Banamex, S.A. de C.V., o Grupo Financiero Banamex, una compañía tenedora de acciones de servicios financieros de la cual Lorenzo Zambrano Treviño, quien fue consejero de FEMSA hasta marzo de 2011, es consejero. Los intereses y comisiones pagados a Banamex al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008 fueron de Ps. 56 millones y Ps. 61 millones y Ps. 50 millones respectivamente; y también tenemos un balance a favor de Ps. 2,103 al 31 de diciembre de 2010 y el monto total a pagar a Grupo Financiero Banamex al 31 de diciembre de 2010 y 2009 fue de Ps. 500 millones cada año.

Nosotros, junto con algunas de nuestras subsidiarias, gastamos Ps. 37 millones, Ps. 13 millones y Ps.20 millones en el curso ordinario del negocio en 2010, 2009 y 2008, respectivamente, en publicidad y anuncios comprados a Grupo Televisa, S.A.B., una compañía mediática de la cual nuestro Presidente del Consejo de Administración y Director General, José Antonio Fernández Carbajal y dos de nuestros Consejeros, Alberto Bailleres González y Michael Larson, son consejeros.

En 2010, 2009 y 2008, Coca-Cola FEMSA, en su giro ordinario de negocios, compró Ps. 1,206 millones, Ps. 1,044 millones y Ps. 863 millones, respectivamente en jugos de las subsidiarias de Jugos del Valle.

FEMSA Comercio, en el curso ordinario de sus operaciones, compró Ps. 2,018 millones, Ps. 1,733 y Ps. 1,578 millones en los años 2010, 2009 y 2008, respectivamente en productos horneados y golosinas para sus tiendas de subsidiarias de Bimbo, de la cual Roberto Servitje Serda, quien fue consejero de FEMSA hasta Marzo 2011, es el Presidente de su consejo de administración. Adicionalmente, FEMSA Comercio compró Ps. 1,883, Ps.1,413 millones y Ps. 1,439 millones en 2010, 2009 y 2008, respectivamente, en cigarrillos a British American Tobacco México (BAT México), de donde Alfredo Livas Cantú, quien es miembro del Consejo de Administración, es también miembro del consejo. Estas compras fueron celebradas en el curso ordinario del negocio y creemos que fueron realizadas en términos comparables a aquellos que pudieron haber sido obtenidas en negociaciones con terceras partes no afiliadas.

José Antonio Fernández Carbajal, Eva Garza Lagüera Gonda y Armando Garza Sada, quienes son consejeros de FEMSA; también son miembros del consejo directivo del ITESM, un prestigioso sistema universitario con sede en Monterrey, México que cotidianamente recibe donaciones por parte de FEMSA y sus subsidiarias. Al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008, los donativos al ITESM ascendieron a Ps. 63 millones, Ps. 72 millones y Ps.49 millones, respectivamente.

Operaciones Comerciales entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company

Coca-Cola FEMSA realiza periódicamente transacciones con The Coca-Cola Company y sus afiliadas. Coca-Cola FEMSA compra todos sus requerimientos de concentrado para refrescos de la marca *Coca-Cola* a The Coca-Cola Company. El total pagado a The Coca-Cola Company por el concentrado fue de aproximadamente Ps. 19,371 millones, Ps. 16,863 millones y Ps. 13,518 millones en 2010, 2009 y 2008, respectivamente. Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company se pagan y reembolsan entre sí por gastos de mercadotecnia. The Coca-Cola Company también contribuye al programa de inversión en refrigeradores, botellas y cajas de Coca-Cola FEMSA. Coca-Cola FEMSA recibió contribuciones para sus gastos de mercadotecnia, que incluyen el programa de inversión en refrigeradores, por Ps.2,386 millones Ps.1,945 millones y Ps. 1,995 millones en 2010, 2009 y 2008, respectivamente.

En diciembre del 2007 y mayo del 2008, Coca-Cola FEMSA vendió la mayoría de marcas de su propiedad a The Coca-Cola Company. Estas marcas están siendo actualmente licenciadas a Coca-Cola FEMSA por The Coca-Cola Company de acuerdo con los contratos de embotellador. La transacción de diciembre de 2007 estuvo valuada en \$48 millones de dólares y la transacción de mayo de 2009 tuvo un valor de \$16 millones. Coca-Cola FEMSA cree que ambas transacciones se llevaron a cabo en condiciones de mercado. Los ingresos por la venta de marcas propias registradas en años pasados y en los que Coca-Cola FEMSA sigue participando significativamente, son diferidos y amortizados contra los costos relacionados de ventas futuras sobre el periodo estimado de ventas. El balance a ser amortizado es de Ps. 547 millones, Ps. 616 millones y Ps. 571 millones al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008, respectivamente. Las porciones a corto plazo se encuentran dentro de otros pasivos circulantes vigentes al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008 alcanzaron los Ps. 276 millones, Ps. 203 millones y Ps.139 millones, respectivamente.

En Argentina, Coca-Cola FEMSA adquiere parte de sus requerimientos de preformas para producir botellas de plástico, y todos sus requerimientos de botellas de plástico retornables de Embotelladora del Atlántico, S.A., una subsidiaria local de Embotelladora Andina, S.A., un embotellador de *Coca-Cola* con operaciones en Argentina, Chile y Brasil, de la cual The Coca-Cola Company tiene una participación sustancial.

En noviembre de 2007, Administración, S.A.P.I. adquirió el 100% de las acciones del capital social de Jugos del Valle. El negocio de Jugos del Valle en los Estados Unidos fue adquirido y vendido por The Coca-Cola Company. En junio de 2008, Administración y Jugos del Valle (empresa fusionante) se fusionaron. Posteriormente, Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company y todos los embotelladores de Coca-Cola en México y Brasil entraron en una alianza estratégica para la operación de Jugos del Valle en México y en Brasil, respectivamente, por medio de transacciones realizadas durante el año 2008. Coca-Cola FEMSA tiene una participación aproximada de 20% en cada una de las operaciones de México y Brasil. Jugos del Valle vende bebidas a base de jugo y derivados de frutas. . Coca-Cola FEMSA distribuye la línea de bebidas a base de jugo de Jugos del Valle en Brasil y sus territorios en Latincentro.

En febrero de 2009, Coca-Cola FEMSA adquirió con The Coca-Cola Company el negocio de agua embotellada Brisa de Bavaria, una subsidiaria de SABMiller. Coca-Cola FEMSA adquirió los activos de producción y los derechos para distribuir en el territorio, y The Coca-Cola Company adquirió la marca *Brisa*. Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company compartieron en partes iguales el costo del precio de compra de \$92 millones de dólares. Tras un período de transición, en junio de 2009, Coca-Cola FEMSA comenzó a vender y distribuir la cartera de productos de Brisa en Colombia.

En mayo de 2009, Coca-Cola FEMSA completó una transacción para desarrollar el negocio de la marca de agua *Crystal* en Brasil en conjunto con The Coca-Cola Company.

En Agosto de 2010, Coca-Cola FEMSA adquirió de The Coca-Cola Company, junto con otras embotelladoras Brasileñas, el negocio operativo de la marca de té *Matte Leão*. Coca-Cola FEMSA actualmente cuenta con una participación indirecta de 13.84% en el negocio de *Matte Leão* en Brasil.

En Septiembre de 2010, FEMSA vendió Promotora a The Coca-Cola Company. Promotora era la propietaria de las marcas de refrescos *Mundet* en México.

En Marzo de 2011, Coca-Cola FEMSA, junto con The Coca-Cola Company, adquirió Grupo Estrella Azul, un conglomerado Panameño que participa en las categorías de bebidas lacteadas o a base de jugo en Panamá. Coca-Cola FEMSA continuará desarrollando este negocio en conjunto con The Coca-Cola Company.

PUNTO 8. INFORMACIÓN FINANCIERA

Información Financiera Consolidada

Véase páginas F-1 a F-54, incorporadas al presente por referencia.

Política de Dividendos

Para el análisis de nuestra política de dividendos, Véase “Punto 3. Información Clave—Dividendos” y “Punto 10. Información Adicional.”

Procedimientos Legales

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

Coca-Cola FEMSA

México

Procedimientos ante la Comisión Federal de Competencia.

Durante el año 2000, la Comisión Federal de Competencia (CFC), como resultado de denuncias presentadas por PepsiCo y algunos de sus embotelladores en México, inició una investigación en contra de The Coca-Cola Company Export Corporation (TCCEC) por presuntas prácticas monopólicas a través de acuerdos de exclusividad con detallistas.

Posterior a los procedimientos legales correspondientes en 2008 ante el Tribunal Colegiado de Circuito, se emitió una resolución en contra de dos de las seis subsidiarias mexicanas involucradas de Coca-Cola FEMSA, confirmando una multa de aproximadamente Ps. 10.5 millones impuesta por la CFC para cada una de ambas subsidiarias y ordenando la suspensión inmediata de dichas prácticas de presuntos acuerdos de exclusividad y transacciones condicionales. La Suprema Corte de Justicia de México decidió determinar los procedimientos respecto a las denuncias en contra de las otras cuatro subsidiarias restantes, y el 9 de junio de 2010, la Suprema Corte de Justicia de la Nación ordenó a la CFC reconsiderar ciertos aspectos de estos procedimientos. En marzo de 2011, la CFC emitió una resolución a favor de las subsidiarias de Coca-Cola FEMSA, bajo el argumento de evidencia insuficiente que pruebe responsabilidad individual y específica de sus subsidiarias en estas supuestas prácticas monopólicas. PepsiCo presentó un recurso administrativo en contra de la resolución de CFC.

En febrero de 2009, la CFC comenzó una nueva investigación de supuestas prácticas monopólicas consistiendo en ventas de bebidas carbonatadas sujetas a acuerdos de exclusividad y el otorgamiento de descuentos y/o beneficios por acuerdos de exclusividad con ciertos detallistas. Como parte de esta investigación, la CFC ha estado requiriendo que ciertas embotelladoras de Coca-Cola en México entreguen información acerca de sus prácticas comerciales y a Coca-Cola FEMSA se le requirió en febrero de 2010. En caso que la CFC encuentre evidencia de prácticas monopólicas, pueden comenzar procedimientos administrativos contra las compañías involucradas. No podemos determinar el alcance de dicha investigación en este momento.

Centroamérica

Asuntos de competencia en Costa Rica.

Durante agosto del 2001, la Comisión para Promover la Competencia en Costa Rica, a la cual nos referiremos como Comisión de Competencia de Costa Rica, de conformidad con una denuncia presentada por PepsiCo y su embotellador en Costa Rica inició una investigación sobre las prácticas comerciales de The Coca-Cola Company y la subsidiaria de Coca-Cola FEMSA en Costa Rica por presuntas prácticas monopólicas en el canal de distribución a detallistas, incluyendo ventas obtenidas por medio de contratos de exclusividad. En julio del 2004 la Comisión de Competencia de Costa Rica emitió una resolución que determinó que la subsidiaria de Coca-Cola FEMSA en Costa Rica incurrió en prácticas monopólicas respecto de acuerdos de exclusividad, de precio y el compartir los refrigeradores bajo ciertas circunstancias e impuso una multa de \$130,000 dólares (aproximadamente Ps. 1.5 millones).. El recurso de apelación de Coca-Cola FEMSA a la resolución de la Comisión de Competencia de Costa Rica fue rechazado. Coca-Cola FEMSA apeló esta resolución de la Comisión de Competencia y el procedimiento judicial está pendiente de resolución en procesos judiciales adicionales. Consideramos que este asunto no tendrá un efecto material adverso en su condición financiera o en los resultados de operación.

En noviembre 2004, Ajecen del Sur S.A., el embotellador de Big Cola en Costa Rica, entabló una demanda ante la Comisión de Competencia de Costa Rica con base en supuestas prácticas monopólicas en el canal de distribución a detallistas por medio y por la implementación de contratos de exclusividad contra The Coca-Cola Company y la subsidiaria

de Coca-Cola FEMSA en Costa Rica. La Comisión de Competencia de Costa Rica ha decidido iniciar una investigación al respecto. El periodo para reunir evidencias concluyó en agosto del 2008, y los argumentos finales han sido presentados. Coca-Cola FEMSA espera que el monto máximo de la multa impuesta sea de \$300,00 dólares (aproximadamente Ps. 3.5 millones). Coca-Cola FEMSA se encuentra a la espera de la resolución final de la Comisión de Competencia de Costa Rica.

Colombia

Asuntos laborales.

Durante julio del 2001, un sindicato y varios individuos de la República de Colombia presentaron una demanda ante el Tribunal de Distrito de los Estados Unidos correspondiente al Distrito Sur de Florida en contra de ciertas subsidiarias de Coca-Cola FEMSA. Los demandantes alegaron que las subsidiarias participaron en acciones ilícitas en contra del sindicato y sus miembros en Colombia, incluyendo secuestro, tortura, amenazas de muerte e intimidación. La denuncia alega demandas bajo las leyes denominadas *U.S. Alien Tort Claims Act*, *Torture Victim Protection Act*, *Racketeer Influenced and Corrupt Organizations Act* y la ley estatal sobre agravios. La demanda solicita el pago de daños y perjuicios por más de \$500 millones de dólares, incluyendo el pago de daños punitivos y por triplicado y gastos relacionados con la demanda, incluyendo el pago de los honorarios de los abogados. En septiembre de 2006, el tribunal de distrito desechó la demanda, respecto a todas las demandas interpuestas. Los demandantes apelaron en agosto de 2009, el Tribunal de Apelación confirmó la decisión a favor de las subsidiarias de Coca-Cola FEMSA. Los demandantes solicitaron una audiencia en Septiembre de 2009, la solicitud fue denegada. Los demandantes buscaron la reconsideración en pleno pero la Corte aun no ha considerado dicha petición.

Venezuela

Asuntos fiscales.

En 1999, algunas subsidiarias de Coca-Cola FEMSA en Venezuela recibieron una notificación de reclamaciones fiscales indirectas determinadas por las autoridades fiscales de Venezuela. Estas subsidiarias han presentado las medidas apropiadas en contra de estos requerimientos a nivel administrativo y presentó apelaciones ante los juzgados Venezolanos. Estas reclamaciones actualmente ascienden a la cantidad aproximada de \$21.1 millones de dólares (aproximadamente Ps. 250 millones). Coca-Cola FEMSA tiene ciertos derechos a ser indemnizado por parte de Venbottling Holding, Inc., empresa que fuera accionista de Panamco, así como por The Coca-Cola Company, en una parte sustancial de dichas reclamaciones. Coca-Cola FEMSA no considera que la decisión final en relación con estos casos tendrá un efecto sustancial adverso en su condición financiera o resultados de operación.

Brasil

Asuntos de competencia.

Varias denuncias han sido presentadas en contra de Coca-Cola FEMSA por entidades privadas, que argumentan prácticas anticompetitivas en las operaciones brasileñas de Coca-Cola FEMSA. Los demandantes son Ragi (Dolly), un productor brasileño de bebidas de “marcas B”, y PepsiCo, argumentando practicas anticompetitivas por Spal Indústria Brasileira de Bebidas, S.A. y Racofarma Indústria do Amazonas, Ltda. De las cuatro denuncias presentadas por Dolly en contra de Coca-Cola FEMSA, la única que prevalece concierne a la negación al acceso a proveedores comunes. De las dos denuncias hechas por PepsiCo, la primera concierne a acuerdos de exclusividad en el punto de venta, y la segunda es respecto a un presunto espionaje corporativo contra el embotellador de Pepsi, BAESA, la cual el Ministerio de Economía recomendó que se desechara por falta de evidencia. Bajo las leyes brasileñas, cada una de estas denuncias pudiera generar multas sustanciales, así como otras penalidades. Consideramos que estas demandas son infundadas.

Cambios Significativos

A partir del 31 de diciembre 2010, han ocurrido los siguientes cambios significativos en nuestro negocio, cada uno descrito más detalladamente en “Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas. Eventos Recientes.” y en la Nota 30 a nuestros estados financieros consolidados auditados:

- El 17 de marzo de 2011, un consorcio de inversionistas formado por FEMSA, el Fondo de Infraestructura Macquarie México y otros inversionistas adquirieron Energía Alterna Istmeña (EAI) y Energía Eólica Mareña S.A. de C.V. (EEM); ambas subsidiarias de la compañía Preneal, S.A., por un valor de Ps. 1063.5 millones. FEMSA tiene una participación del 45% en este consorcio.

- El 28 de marzo de 2011, Coca Cola FEMSA, conjuntamente con The Coca-Cola Company completó la transacción para adquirir el Grupo Estrella Azul, una empresa panameña conglomerada que participa en la categoría de productos lácteos, jugos y bebidas refrescantes en Panamá.

PUNTO 9. LA OFERTA Y LISTADO

Descripción de Valores

Tenemos tres series de capital accionario, cada una sin valor nominal:

- Acciones Serie B;
- Acciones Serie D-B; y
- Acciones Serie D-L.

Las Acciones de la Serie B tienen derechos de voto plenos, y las Acciones de las Series D-B y D-L tienen derechos de voto limitados. Las acciones de nuestra Compañía son vinculadas y sólo pueden transferirse bajo las siguientes formas:

- Unidades B, consistentes en cinco Acciones Serie B; y
- Unidades BD, consistentes en una Acción Serie B, dos Acciones Serie D-B y dos Acciones Serie D-L.

En nuestra AGO celebrada el 29 de marzo de 2007, nuestros accionistas aprobaron la subdivisión (split) en razón de tres a uno en todas las acciones en circulación de FEMSA. Al realizarse la subdivisión, el total de capital social consiste de 2,161,177,770 Unidades BD y 1,417,048,500 Unidades B. La subdivisión de acciones, en razón de tres a uno, también aplicó en nuestras Acciones Depositarias Americanas. La subdivisión de acciones se realizó proporcionalmente para todos nuestros accionistas de las Unidades y ADSs registrados al 25 de mayo de 2007; y las proporciones actuales de acciones con y sin derecho a voto se mantienen, conservando el mismo capital accionario en circulación previo a la subdivisión de acciones.

El 22 de abril de 2008, nuestros accionistas aprobaron la propuesta de modificación de nuestros estatutos para preservar, la estructura de unidades vinculadas para nuestras acciones que ha existido desde mayo de 1998 y mantener nuestra estructura accionaria actual posterior al 11 de mayo de 2008.

Anteriormente, nuestros estatutos establecían que el 11 de mayo de 2008, cada Acción Serie D-B se convertiría automáticamente en Acciones Serie B con derechos de voto pleno, y que cada Acción Serie D-L se convertiría automáticamente en Acción Serie L con derechos de voto limitado. En ese momento:

- las Unidades BD y las Unidades B dejarían de existir, y las Acciones subyacentes de las Series B y L se desvincularían; y
- las Acciones de las Series B y L tendrían igual derecho a la distribución de dividendos, y se extinguirían las preferencias para la distribución de dividendos de las Acciones Serie D-B y de las Acciones Serie D-L de un 125% sobre cualquier monto distribuido con respecto a cada una de las Acciones Serie B existentes antes del 11 de mayo de 2008.

Sin embargo, posterior a la aprobación de nuestros accionistas el 22 de abril de 2008, estos cambios no ocurrirán y en su lugar nuestras acciones y estructura de unidades vinculadas permanecerán sin cambio, de no existir ninguna acción futura por parte de nuestros accionistas, de la siguiente forma:

- las unidades BD y las unidades B continuarán existiendo; y
- el dividendo preferencial de las Acciones de las Series D-B y D-L del 125% de cualquier cantidad distribuida respecto a las Acciones Serie B continuará existiendo.

En el siguiente cuadro se incluye información sobre nuestro capital accionario al 31 de mayo de 2011:

Clase	Número	Porcentaje del Capital	Porcentaje Derechos Plenos de voto
Acciones Serie B (sin valor nominal).....	9,246,420,270	51.68%	100.0%
Acciones Series D-B (sin valor nominal)	4,322,355,540	24.16%	0.0%
Acciones Series D-L (sin valor nominal)	4,322,355,540	24.16%	0.0%
Total de Acciones	17,891,131,350	100%	100%
Unidades			
Unidades BD	2,161,177,770	60.38%	23.47%
Unidades B	1,417,848,500	39.62%	76.63
Total de Unidades	3,578,226,270	100%	100%

Mercados de Cotización

A partir del 11 de mayo de 1998, los ADSs que representen Unidades BD cotizan en NYSE y las Unidades BD y las Unidades B cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores. Cada ADS representa diez Unidades BD depositadas conforme al acuerdo de depósito celebrado con el depositario de los ADSs. Al 10 de junio de 2011, aproximadamente el 58% de las Unidades BD cotizaban como ADSs.

La clave de pizarra en la Bolsa de Valores de Nueva York para los ADSs es “FMX”. Las claves de pizarra en la Bolsa Mexicana de Valores para las Unidades BD y Unidades B son “FEMSA UBD” y “FEMSA UB”, respectivamente.

Las fluctuaciones en el tipo de cambio entre el peso mexicano y el dólar americano han afectado el valor equivalente en dólares del valor de nuestras acciones en pesos mexicanos en la Bolsa Mexicana de Valores y, consecuentemente, también han afectado el precio de nuestros ADSs. Véase “Punto 3. Información Clave—Información sobre Tipo de Cambio”.

Operaciones en la Bolsa Mexicana de Valores

La Bolsa Mexicana de Valores, situada en la Ciudad de México, es el único mercado de valores en México. Fundada en 1907, está organizada como una *sociedad anónima bursátil*. Las operaciones en la Bolsa Mexicana de Valores tienen lugar principalmente a través de sistemas automáticos de cotización y el mercado funciona todos los días hábiles de las 9:30 a.m. hasta las 4:00 p.m., Tiempo del Este. La negociación de los títulos que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores también puede efectuarse fuera del mercado. La Bolsa Mexicana de Valores opera un sistema para la suspensión automática de la negociación de acciones de un emisor en particular como medio para controlar la excesiva volatilidad de los precios. Sin embargo, bajo las reglas actuales, este sistema no se aplica a las operaciones de títulos, tales como las Unidades BD que cotizan, directa o indirectamente (por ejemplo, mediante ADSs), en un mercado accionario (incluido para estos fines la Bolsa de Valores de Nueva York) fuera de México.

La conciliación se efectúa tres días hábiles después de la transacción de las acciones en la Bolsa Mexicana de Valores. No se permite la conciliación diferida, aun cuando fuera de mutuo acuerdo, sin la aprobación de la CNBV. La mayoría de los valores negociados en la Bolsa Mexicana de Valores, incluidos los nuestros, se encuentran depositados en la *S.D. Indeval, Instituto para el Depósito de Valores, S.A. de C.V.*, al cual nos referimos como Indeval, una institución de depósito de valores privada que actúa como cámara de compensación para las transacciones de la Bolsa Mexicana de Valores.

Precios Históricos

La siguiente tabla establece, para los periodos indicados, los precios de venta altos, bajos y de cierre, y el promedio de los volúmenes negociados diariamente de las Unidades B y Unidades BD en la Bolsa Mexicana de Valores, y los precios de venta altos, bajos y de cierre, y los volúmenes negociados promedio diarios para los ADSs de la Bolsa de Valores de Nueva York.

Unidades B⁽¹⁾

	Pesos Nominales				Promedio de Volumen	
	Máximo⁽²⁾	Mínimo⁽²⁾	Cierre⁽³⁾	Tipo de Cambio	Cierre U.S.\$⁽⁴⁾	Diario (Unidades)
2006	34.03	23.00	33.33	10.80	3.09	197,478
2007	42.33	31.79	37.00	10.92	3.39	1,814
2008	46.00	32.00	34.99	13.83	2.53	7,286
2009						
Primer Trimestre.....	34.00	30.50	30.50	14.21	2.15	18
Segundo Trimestre.....	38.79	31.00	35.60	13.17	2.70	556
Tercer Trimestre.....	41.00	35.00	38.60	13.48	2.86	363
Cuarto Trimestre.....	57.00	38.00	55.00	13.06	4.21	440
2010						
Primer Trimestre.....	55.00	44.00	48.50	12.30	3.94	1,900
Segundo Trimestre.....	51.00	45.05	49.97	12.83	3.89	1,881
Tercer Trimestre.....	51.99	47.50	50.50	12.63	4.00	1,364
Cuarto Trimestre.....	57.99	49.50	57.98	12.38	4.68	1,629
Octubre.....	52.30	49.50	51.00	12.34	4.13	2,406
Noviembre.....	54.33	51.00	54.33	12.45	4.36	2,200
Diciembre.....	57.99	54.12	57.98	12.38	4.68	638
2011						
Enero.....	57.99	52.00	52.00	12.15	4.28	1,810
Febrero.....	55.00	50.00	50.01	12.11	4.13	1,213
Marzo.....	52.00	50.00	51.50	11.92	4.32	3,836
Primer Trimestre.....	57.99	50.00	51.50	11.92	4.32	2,062
Abril.....	55.00	51.50	54.99	11.52	4.77	1,568
Mayo.....	56.00	53.00	56.00	11.58	4.83	1,374
Junio ⁽⁶⁾	56.00	56.00	56.00	11.87	4.72	-

(1) Los precios y el promedio de volumen diario de las Unidades B fueron tomados del servicio de información Bloomberg y refleja nuestra subdivisión (split) en razón de tres a uno en las acciones, la cual fue efectiva a partir del 25 de mayo de 2007.

(2) Precios de cierre máximos y mínimos de los periodos presentados.

(3) Precios de cierre en el último día de los periodos presentados.

(4) Representa la conversión de pesos mexicanos a dólares (U.S.\$) del precio de cierre de las Unidades B en el último día de los periodos presentados en base a la tasa de cotización de mediodía para la compra de dólares, según el informe del *Federal Reserve Bank of New York*, utilizando el tipo de cambio al fin del periodo.

(5) Información del 1° al 10 de junio de 2011.

Unidades BD⁽¹⁾

	Pesos Nominales				Cierre U.S.\$⁽⁴⁾	Promedio de Volumen Diario (Unidades)
	Máximo⁽²⁾	Mínimo⁽²⁾	Cierre⁽³⁾	Tipo de Cambio		
2006	42.25	25.69	41.72	10.80	3.86	2,368,706
2007	48.58	32.73	41.70	10.92	3.82	3,889,800
2008	49.19	26.10	41.37	13.83	2.99	3,089,044
2009						
Primer Trimestre	44.24	30.49	35.86	14.21	2.52	3,032,889
Segundo Trimestre	45.99	35.32	42.41	13.17	3.22	2,833,756
Tercer Trimestre	52.26	40.98	51.38	13.48	3.81	2,637,506
Cuarto Trimestre	63.20	55.92	62.65	13.06	4.80	3,552,563
2010						
Primer Trimestre	64.39	53.33	59.03	12.30	4.80	4,213,385
Segundo Trimestre	58.94	53.22	55.68	12.83	4.34	3,066,006
Tercer Trimestre	66.14	55.79	63.66	12.63	5.04	3,526,727
Cuarto Trimestre	71.21	62.58	69.32	12.38	5.60	3,177,203
Octubre	68.27	62.58	67.98	12.34	5.51	4,128,790
Noviembre	70.71	67.04	70.60	12.45	5.67	3,244,960
Diciembre	71.21	68.73	69.32	12.38	5.60	2,249,443
2011						
Enero	69.47	64.32	64.37	12.15	5.30	2,439,567
Febrero	68.27	64.01	68.03	12.11	5.62	2,699,563
Marzo	70.61	67.00	69.85	11.92	5.86	2,562,327
Primer Trimestre	70.61	64.01	69.85	11.92	5.86	2,562,803
Abril	73.91	70.52	72.45	11.52	6.29	2,425,921
Mayo	73.68	70.75	71.44	11.58	6.17	3,077,382
Junio ⁽⁵⁾	75.26	72.07	74.60	11.87	6.28	2,227,763

⁽¹⁾ Los precios y el promedio diario de volumen negociado de las Unidades BD fueron tomados del servicio de información Bloomberg y refleja nuestra subdivisión (split) en razón de tres a uno en las acciones, la cual fue efectiva a partir del 25 de mayo de 2007.

⁽²⁾ Precios de cierre máximos y mínimos de los periodos presentados.

⁽³⁾ Precios de cierre en el último día de los periodos presentados.

⁽⁴⁾ Representa la conversión de pesos mexicanos a dólares (U.S.\$) del precio de cierre de las Unidades BD en el último día de los periodos presentados, en base a la tasa de cotización de mediodía para la compra de dólares, según el informe del *Federal Reserve Bank of New York*, utilizando el tipo de cambio al fin del periodo

⁽⁵⁾ Información del 1 al 10 de junio de 2011.

	ADSs ⁽¹⁾			Promedio de Volumen Diario (ADSs)
	Dólares			
	Máximo ⁽²⁾	Mínimo ⁽²⁾	Cierre ⁽³⁾	
2006	39.17	24.41	38.59	1,159,232
2007	44.42	29.96	38.17	1,350,303
2008	49.39	19.25	30.13	1,321,098
2009				
Primer Trimestre	32.06	19.91	25.21	1,168,072
Segundo Trimestre	34.96	25.27	32.24	820,917
Tercer Trimestre.....	40.01	30.58	38.05	899,509
Cuarto Trimestre	49.00	42.65	47.88	1,859,885
Octubre.....	45.98	42.95	43.31	3,002,220
Noviembre.....	45.69	42.65	45.51	1,425,004
Diciembre.....	49.00	46.52	47.88	1,112,896
2010				
Primer Trimestre	50.01	40.82	47.53	1,394,455
Segundo Trimestre	48.14	40.49	42.89	854,938
Tercer Trimestre.....	52.09	42.78	50.43	752,792
Cuarto Trimestre	57.38	49.89	55.92	534,197
Octubre.....	55.05	49.89	54.91	762,224
Noviembre.....	56.83	53.89	56.55	498,769
Diciembre.....	57.38	55.46	55.92	350,353
2011				
Enero	57.16	52.67	53.07	441,382
Febrero	56.84	52.95	56.23	566,677
Marzo	58.93	55.49	58.70	560,110
Primer Trimestre	58.93	52.67	58.70	523,823
Abril	63.80	59.60	62.90	615,518
Mayo	63.31	60.48	61.93	463,290
Junio ⁽⁴⁾	63.80	61.52	62.58	563,503

(1) Cada ADS está compuesta de 10 Unidades BD. Los precios y el promedio del volumen diario fueron tomados del servicio de información Bloomberg y refleja nuestra subdivisión (split) en razón de tres a uno en las acciones, la cual fue efectiva a partir del 25 de mayo de 2007.

(2) Precios de cierre máximos y mínimos de los periodos presentados.

(3) Precios de cierre en el último día de los periodos presentados.

(4) Información del 1° al 10 de junio de 2011.

PUNTO 10. INFORMACIÓN ADICIONAL

Estatutos

A continuación se incluye un resumen de ciertas disposiciones de importancia contenidas en nuestros estatutos sociales y en las leyes mexicanas aplicables. La última reforma a los estatutos se realizó el 22 de Abril de 2008. Para una descripción de las disposiciones de nuestros estatutos sociales en relación con nuestro consejo de administración y directores ejecutivos. Véase “Punto 6. Consejeros, Ejecutivos y Empleados”.

Constitución y Registro

La Compañía es una sociedad anónima bursátil de capital variable, constituida en México de acuerdo con la Ley General de Sociedades Mercantiles. La Compañía fue constituida el 12 de mayo de 1936, como sociedad anónima bajo la denominación, Valores Industriales, S.A., actualmente denominada, Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. La Compañía está inscrita en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio de Monterrey, Nuevo León.

Derechos de Voto y Ciertos Derechos de las Minorías

Cada Acción Serie B otorga a su tenedor un voto en cualquier Asamblea General de Accionistas de FEMSA, ya sea ordinaria o extraordinaria. Los estatutos sociales establecen que el consejo de administración debe estar compuesto como máximo por 21 miembros. Los tenedores de las Acciones Serie B tienen derecho a elegir por lo menos 11 miembros del consejo de administración de la Compañía. Los tenedores de las Acciones de las Series D tienen derecho a elegir 5 miembros de nuestro consejo de administración. Nuestros estatutos también contemplan que en caso de que ocurra una conversión de las Acciones de la Subserie D-L a Acciones Serie L de conformidad con el voto de nuestros accionistas de las Series D-B y D-L en asambleas especiales y extraordinaria de accionistas, los tenedores de las Acciones Serie D-L (quienes se convertirían en tenedores de la nueva emisión de Acciones Serie L) tendrán derecho a elegir 2 miembros del consejo de administración. Ninguna de las acciones de la Compañía tiene derechos de votos acumulativos, lo cual es un derecho no regulado bajo la ley mexicana.

De conformidad con nuestros estatutos sociales, los tenedores de las Acciones de las Series D tienen derecho a asistir y votar en las asambleas extraordinarias de accionistas para resolver cualquiera de los siguientes asuntos: (1) transformación la naturaleza societaria de la Compañía, distinta a la transformación de sociedad anónima de capital variable a sociedad anónima y viceversa; (2) fusión con otra sociedad, si la Compañía es la entidad fusionada, y fusiones con otras sociedades en carácter de fusionante, si el objeto social de la sociedad fusionada es diferente al de la FEMSA o sus Subsidiarias; (3) cambio de nacionalidad; (4) disolución y liquidación y (5) la cancelación de la inscripción de las Acciones de las Series D y L en la Bolsa Mexicana de Valores o en cualquier otro mercado de valores extranjero en el cual se encuentren inscritas, excepto en el caso de conversión de estas acciones de conformidad con nuestros estatutos.

Los tenedores de las Acciones Serie D también tienen derecho de voto sobre cuestiones para las cuales estén expresamente autorizados para votar de acuerdo a la Ley del Mercado de Valores y en las asambleas extraordinarias convocadas para tratar los siguientes temas:

- Aprobación de la conversión de la totalidad de las Acciones Serie D-B y Acciones Serie D-L en circulación a Acciones Serie B con plenos derechos de voto y Acciones Serie L con derechos de voto limitado, respectivamente.
- Acordar la desvinculación de las acciones que se encuentren en unidades vinculadas.

Esta conversión y/o desvinculación de las acciones sería efectiva en dos (2) años contados a partir de la fecha en la que los accionistas hayan pactado dicha conversión y/o desvinculación.

De conformidad con la ley mexicana, los tenedores de acciones de cualquier serie tienen derecho a votar como clase en una asamblea especial regida por las mismas reglas que se aplican a las asambleas extraordinarias de accionistas sobre cualquier asunto que afecte los derechos de los tenedores de acciones de dicha serie. No existen procedimientos para determinar si la acción propuesta y particular de un accionista requiere del voto por clase, y la ley mexicana no dispone de lineamientos al respecto, que se puedan aplicar para tomar dicha determinación.

La Ley del Mercado de Valores, la Ley General de Sociedades Mercantiles y, nuestros estatutos sociales contienen ciertas disposiciones para proteger los derechos de los accionistas minoritarios. Estas disposiciones permiten que:

- tenedores de por lo menos 10% del capital social en circulación con derecho de voto, incluyendo derechos de voto limitado o restringido, para solicitar al Presidente del consejo de administración o del comité de auditoría o del comité de prácticas societarias, se convoque a una asamblea de accionistas;
- tenedores de por lo menos 5% del capital social en circulación, incluyendo derechos de voto limitado o restringido, pueden iniciar una acción de responsabilidad en contra de nuestros consejeros, el secretario del consejo de administración o ejecutivos clave;
- tenedores de por lo menos 10% del capital social en circulación con derecho de voto, incluyendo voto limitado o restringido, tengan derecho de solicitar sean postergados los acuerdos sobre asuntos llevados a la asamblea de accionistas, en los cuales dichos tenedores no se consideren suficientemente informados;
- tenedores del 20% del capital social en circulación pueden oponerse a cualquier resolución adoptada en una asamblea de accionistas en la cual tengan derecho de voto, incluyendo voto limitado o restringido, y presentar una solicitud a tribunal competente, para suspender temporalmente la resolución, siempre y cuando dicha solicitud se presente dentro de los quince días siguientes a la terminación de la asamblea en la cual dicha resolución fue adoptada, siempre y cuando (1) la resolución en disputa sea contraria a la legislación mexicana o a nuestros estatutos, (2) los accionistas reclamantes no hayan asistido a la asamblea, ni hayan votado a favor de

la resolución en cuestión, y (3) los accionistas reclamantes tendrán que presentar fianza para garantizar el pago de daños y perjuicios que la Compañía pueda incurrir como resultado de la suspensión de la resolución en el caso de que el tribunal determine en contra del accionista reclamante; y

- tenedores de por lo menos 10% de nuestro capital social en circulación con derecho a voto, incluyendo voto limitado o restringido, puedan designar a un miembro del consejo de administración y a su respectivo suplente.

Asambleas de Accionistas

Las asambleas generales de accionistas pueden ser ordinarias o extraordinarias. Las asambleas extraordinarias son aquellas que se convocan para considerar ciertos asuntos especificados en el Artículo 182 y 228BIS de la Ley General de Sociedades Mercantiles, en los Artículos 53 y 108(II) de la Ley del Mercado de Valores y en nuestros estatutos sociales. Estos asuntos incluyen: reformas a nuestros estatutos sociales, liquidación, disolución, fusión y transformación de una forma de compañía a otra, emisión de acciones con derechos preferentes y aumentos y reducciones de la parte fija del capital social. Adicionalmente, nuestros estatutos determinan que se requiere de una asamblea extraordinaria de accionistas para considerar la cancelación de la inscripción de las acciones en el Registro Nacional de Valores (“RNV”) o en cualquier otro mercado de valores extranjero en donde nuestras acciones puedan estar inscritas, la amortización de utilidades repartibles en el capital social y un incremento en nuestro capital social de acuerdo a las disposiciones de la Ley del Mercado de Valores. Las asambleas ordinarias son las asambleas generales convocadas para tratar todos los demás asuntos, incluyendo aumentos o disminuciones del capital social en parte variable. Al menos una vez al año dentro de los primeros cuatro meses a partir del fin del ejercicio fiscal anterior, debe llevarse a cabo una asamblea ordinaria. Los tenedores de Unidades BD o Unidades B tienen el derecho de asistir a todas las asambleas de accionistas (de las Acciones Serie B y las Acciones Serie D) y a votar sobre cuestiones que están sujetas a los votos de los accionistas de las acciones subyacentes.

El quórum para una asamblea ordinaria en primera convocatoria es más del 50% de las Acciones Serie B, y la mayoría de las Acciones Serie B representadas en la asamblea pueden tomar una resolución válidamente. Si no se logra el quórum, una segunda o subsiguiente asamblea puede ser convocada por cualquier número de Acciones Serie B presentes, en la cual la mayoría de las Acciones Serie B presentes pueden tomar resoluciones válidamente.

El quórum para una asamblea extraordinaria es de por lo menos el 75% de las acciones en circulación con derecho a votar en la asamblea y la mayoría de las acciones en circulación con derecho a voto pueden tomar resoluciones. Si no se logra el quórum, puede convocarse a una segunda asamblea, en la cual el quórum será la mayoría del capital accionario en circulación con derecho a voto, y los tenedores con la mayoría de las acciones en circulación con derecho a voto pueden tomar resoluciones válidamente.

Las asambleas de accionistas pueden ser convocadas por el consejo de administración, el comité de auditoría o el comité de prácticas societarias; y en determinadas circunstancias, por un tribunal mexicano. Los tenedores de por lo menos 10% del capital social pueden solicitar al presidente del consejo de administración o al presidente del Comité de Auditoría o del Comité de Prácticas Societarias que se convoque una asamblea de accionistas. Se debe publicar en el Periódico Oficial del Estado de Nuevo León o en un periódico de mayor circulación en Monterrey, Nuevo León, México, la convocatoria a la asamblea y el orden del día correspondiente, al menos 15 días antes de la fecha de la asamblea. La convocatoria deberá establecer el lugar, fecha y hora de la asamblea y los asuntos a tratarse en la misma, y deberá estar firmada por la persona que haya convocado. Las asambleas de accionistas se considerarán como válidamente reunidas sin que se haya convocado a la misma en el caso en que se encuentren presentes la totalidad de las acciones en que se divide el capital social de FEMSA. Toda la información relevante relacionada con las asambleas de accionistas se pondrá a disposición de los mismos a partir de la fecha de publicación de la convocatoria. Con el objeto de asistir a una asamblea, los accionistas deberán depositar sus acciones en FEMSA o en una institución de depósito de valores, previo a la asamblea, según se indica en la convocatoria respectiva. Si un accionista tiene derecho a asistir a una asamblea, puede estar representado por un representante legal.

Además de las disposiciones de la Ley General de Sociedades Mercantiles, se deberá convocar una asamblea general ordinaria de accionistas para aprobar cualquier transacción que, en un ejercicio fiscal, represente 20% o más de los activos consolidados de la compañía al trimestre inmediato anterior, independientemente de que la transacción sea realizada en una o varias operaciones. Todos los accionistas tendrán derecho de voto en dicha asamblea general ordinaria de accionistas, incluyendo aquellos con derechos de voto limitado o restringido.

Derechos a Dividendos

En la AGO que se celebren anualmente el consejo de administración presentará los estados financieros de la Compañía para el año fiscal anterior, conjuntamente con un informe al respecto preparado por el consejo de administración.

Una vez que los tenedores de las Acciones Serie B hayan aprobado los estados financieros, determinarán la asignación de las utilidades netas del año precedente. La ley mexicana requiere la separación de al menos 5% de utilidad neta una reserva legal, la cual ya no estará disponible para su distribución sino hasta que la cantidad retenida en dicha reserva sea equivalente a 20% de nuestro capital. De allí en adelante, los tenedores de Acciones Serie B pueden determinar y asignar un cierto porcentaje de utilidades netas a cualquier reserva general o especial, incluida una reserva para compras de acciones propias de la Compañía. El resto de las utilidades netas está disponible para su distribución en forma de dividendos a los accionistas. Los dividendos sólo serán pagados si las utilidades netas son suficientes para cubrir pérdidas de ejercicios anteriores.

Nuestros estatutos sociales establecen que los dividendos se distribuirán entre las acciones en circulación que estén pagadas en su totalidad al momento que un dividendo sea declarado, de tal manera que cada Acción Subserie D-B y Subserie D-L recibirá un 125% del dividendo distribuido respecto de cada Acción Serie B. Los accionistas de Acciones Subserie D-B y Subserie D-L tendrán derecho a la prima por dividendo en relación con todos los dividendos distribuidos por la Compañía.

Variación de Capital

Las acciones de capital en circulación de la Compañía consisten en una porción variable y una porción fija. La porción fija de estas acciones puede ser aumentada o disminuida únicamente por reforma de los estatutos sociales adoptada por una asamblea general extraordinaria de accionistas. La porción variable de las acciones de capital de la Compañía puede ser aumentada o reducida por resolución de una asamblea general ordinaria de accionistas. Los aumentos y reducciones de capital deben registrarse en el libro de registro de acciones de la Compañía y en el libro de variaciones de capital, según corresponda.

Un aumento de acciones de capital puede realizarse por emisión de nuevas acciones para el pago en efectivo o en especie, o por capitalización de deuda o de ciertos renglones del capital contable. Las acciones que se encuentran depositadas en la tesorería de la Compañía podrán sólo ser vendidas en una oferta pública.

Todo aumento o disminución de las acciones de capital de la Compañía o cualquier amortización o recompra estará sujeto a las siguientes limitaciones: (1) las Acciones Serie B siempre representarán al menos 51% de las acciones de capital en circulación, y las Acciones de las Series D-L y L nunca podrán representar más de 25% de las acciones de capital en circulación; y (2) las Acciones de las Series D-B, D-L y L no deben exceder en su totalidad 49% de las acciones de nuestro capital social.

Derechos de Preferencia

Bajo las leyes mexicanas, excepto en limitadas circunstancias, las cuales se describen en el siguiente párrafo, en caso de un aumento de capital, el tenedor de acciones existentes de una serie determinada generalmente tiene un derecho de preferencia de suscribir acciones de la misma serie en cantidad suficiente para mantener las tenencias actuales proporcionales de esa serie. Los derechos de preferencia pueden ejercerse a lo largo de un término establecido por los accionistas en la asamblea en la que se declare dicho aumento de capital, y dicho término no puede ser inferior a los quince (15) días contados a partir de la publicación del aviso de aumento de capital en el Periódico Oficial. Como resultado de las leyes de valores aplicables de los Estados Unidos, los tenedores de ADSs podrán ser restringidos en su posibilidad de participar en el ejercicio de sus derechos de preferencia bajo los términos del convenio de depósito de los ADSs. Las acciones designadas para ser emitidas de conformidad con derechos de preferencia, con relación de aquellos derechos de preferencia no ejercidos, podrán ser vendidas por nosotros a terceros en los mismos términos y condiciones previamente aprobadas por los accionistas o el consejo de administración. Bajo la legislación mexicana, los derechos de preferencia no podrán ser renunciados o cedidos, o estar representados por un instrumento negociable por separado de las correspondientes acciones.

Nuestros estatutos establecen que los accionistas no tendrán derecho a suscribir acciones en caso de un incremento en el capital social o colocación de acciones en tesorería en los supuestos siguientes: (1) una fusión de la Compañía, (2) conversión de obligaciones emitidas en los términos de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, (3) una oferta pública en los términos previstos en los artículos 53, 56 y demás disposiciones de la Ley del Mercado de Valores y (4) aumento del capital mediante el pago en especie de las acciones que se emitan, o mediante la cancelación de pasivos a cargo de la sociedad.

Limitaciones sobre la Tenencia de Acciones

La Ley de Inversión Extranjera y su reglamento regulan la titularidad de acciones de empresas mexicanas por parte de extranjeros. La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras está a cargo de la administración de la Ley de Inversión Extranjera y su reglamento.

Como regla general, la Ley de Inversión Extranjera permite las tenencias extranjeras de hasta el 100% del capital social de compañías mexicanas, excepto de aquellas que se ocupan de ciertas industrias restringidas. La Ley de Inversión Extranjera y sus reglamentos requieren que los accionistas mexicanos retengan el poder de determinar el control administrativo y la dirección de las corporaciones en industrias en las cuales se aplican restricciones especiales a las tenencias extranjeras. La inversión extranjera en las acciones de la Compañía no está limitada bajo la Ley de Inversión Extranjera ni sus reglamentos.

Administración de la Compañía

La administración de la compañía le corresponde al consejo de administración y también al director general, quien está obligado a seguir las estrategias, políticas y lineamientos aprobados por el consejo de administración y la autoridad y obligaciones y deberes expresamente autorizados por la Ley del Mercado de Valores.

Al menos el 25% de los miembros del consejo de administración deberá ser independiente. La independencia de los miembros del consejo de administración se determina en la asamblea de accionistas, sujeta a la objeción de la CNBV de dicha determinación. En el cumplimiento de sus responsabilidades, el consejo de administración será apoyado por un comité de prácticas societarias y un comité de auditoría. El comité de prácticas societarias y el comité de auditoría están compuestos únicamente por consejeros independientes. Cada comité está compuesto por al menos tres consejeros nombrados por los accionistas o por el consejo de administración. Los presidentes de dichos consejos son nombrados (tomando en cuenta su experiencia, capacidad y prestigio profesional) y removidos exclusivamente por una votación en una asamblea de accionistas o por el consejo de administración.

Vigilancia

La vigilancia de la compañía se le encomienda al consejo de administración, el cual será apoyado en la realización de estas funciones por el comité de prácticas corporativas, el comité de auditoría y nuestro auditor externo.

El auditor externo puede ser invitado a las asambleas del consejo de administración como observador, con derecho a participar, pero sin derecho a voto.

Facultades del Consejo de Administración

El consejo de administración es el representante legal de la Compañía, y está facultado para tomar cualquier acción relacionada con sus operaciones que no haya sido reservada a la asamblea de accionistas. De acuerdo con la Ley del Mercado de Valores, el consejo de administración deberá aprobar, observando en todo momento sus deberes de diligencia y lealtad, entre otros asuntos:

- cualquier transacción con partes relacionadas que se aparte del curso ordinario de los negocios;
- transferencias o adquisiciones de activos significativos;
- garantías significativas;
- políticas internas; y
- otras transacciones significativas.

Las sesiones del consejo de administración serán válidamente instaladas con la presencia de la mayoría de sus miembros. Las resoluciones presentadas en estas sesiones podrán ser válidamente adoptadas si son aprobadas por una mayoría de consejeros presentes en la reunión. Si es requerido, el Presidente del consejo de administración podrá ejercer voto de calidad en caso de empates.

Amortización

La Compañía puede amortizar parte de sus acciones para su cancelación con utilidades distribuidas, conforme a una resolución de una asamblea general extraordinaria de accionistas. Únicamente las acciones suscritas y totalmente

pagadas pueden ser amortizadas. Las acciones que habrán de ser amortizadas deben ser adquiridas en la BMV, de acuerdo con la Ley General de Sociedades Mercantiles y la Ley del Mercado de Valores. Las acciones no podrán ser amortizadas si, como consecuencia de tal amortización, las Acciones de las Series D y L, en conjunto, exceden los porcentajes permitidos por los estatutos sociales o si tal amortización redujere el capital fijo por debajo del mínimo.

Recompra de Acciones

De conformidad con nuestros estatutos sociales, y sujeto a las disposiciones de la Ley del Mercado de Valores y reglamentos promulgados por la CNBV, podemos recomprar nuestras acciones.

De acuerdo con la Ley del Mercado de Valores, nuestras subsidiarias no pueden adquirir, directa o indirectamente, acciones de nuestro capital social o cualquier valor que represente tales acciones.

Pérdida de Derechos

Por requerimiento de ley, los estatutos sociales disponen que los accionistas extranjeros de la Compañía tenedores de Unidades UBD y Unidades UB (1) serán considerados mexicanos respecto a dichas acciones que adquieren o estén en su poder, y (2) no pueden invocar la protección de sus propios gobiernos en relación a la inversión representada por aquellas acciones. La falta de cumplimiento de los estatutos sociales puede dar lugar a una penalidad de pérdida de dicha participación en el capital del accionista a favor del estado mexicano. Carlos E. Aldrete, Director Jurídico de la Compañía, opina que, de acuerdo con esta disposición, se considera que un accionista extranjero (incluyendo a un tenedor extranjero de ADSs) ha convenido en no invocar la protección de su propio gobierno y a no interponer ningún recurso diplomático en contra del Estado Mexicano por lo que respecta a sus derechos como accionista, pero no se le considerará haber renunciado a sus otros derechos que pueda tener, incluyendo cualquier derecho de acuerdo a la Ley del Mercado de Valores de Estados Unidos, respecto a su inversión en nuestra Compañía. Si un extranjero invoca la protección de su gobierno en violación de este compromiso perderá los derechos sobre sus acciones a favor de la Nación Mexicana.

Duración

Los estatutos sociales establecen que la duración de la Compañía es de 99 años, a partir del 30 de mayo de 1936, salvo que sea prorrogada mediante resolución de la asamblea general extraordinaria de accionistas.

Derechos de Separación

En el caso que los accionistas aprueben un cambio del objeto social, cambio en la nacionalidad de la Compañía o transformación de una forma corporativa a otra, cualquier accionista con derecho a voto que hubiere votado en contra de dicha resolución, puede retirarse de la Compañía y amortizar sus acciones en los términos de la Ley General de Sociedades Mercantiles, siempre que el accionista haga valer sus derechos dentro de los quince (15) días de finalizada la asamblea en la cual se aprobó el cambio. De acuerdo con la ley, el monto que un accionista que efectúa un retiro tiene derecho a recibir, corresponde al equivalente al interés proporcional en las acciones de capital de la Compañía de acuerdo con el último balance general de la Compañía, aprobado en una asamblea general ordinaria de accionistas.

Desliste de Acciones

En el caso de cancelación de registro de cualquiera de nuestras acciones ante el RNV, ya sea por orden de la CNBV o por solicitud nuestra con el previo consentimiento del 95% de los tenedores de nuestro capital social en circulación, nuestros estatutos y la Ley del Mercado de Valores requieren que hagamos una oferta pública para adquirir dichas acciones previo a la cancelación.

Liquidación

En el caso de que la Compañía sea disuelta, una asamblea general extraordinaria designará a uno o más liquidadores, los cuales deberán finiquitar los asuntos. Todas las acciones de capital plenamente pagadas y en circulación tendrán derecho a participar equitativamente en cualquier distribución al momento de la liquidación.

Acciones en Contra de Consejeros

Accionistas (incluyendo tenedores de las Acciones de las Series D-B y D-L) que en su totalidad representen no menos del 5% del capital social tienen derecho de iniciar acciones en contra de nuestros consejeros.

En el caso de acciones derivadas por algún incumplimiento en el deber de diligencia y el deber de lealtad, la responsabilidad estará exclusivamente en favor de la Compañía. La Ley del Mercado de Valores, establece que la responsabilidad podrá recaer en los consejeros o el secretario del consejo de administración, así como funcionarios relevantes.

A pesar de que la Ley del Mercado de Valores estipula que los miembros del consejo de administración no deberán incurrir, conjunta o separadamente, en responsabilidad por daños y perjuicios causados a la compañía, cuando sus actos sean hechos de buena fe, en cualquiera de los siguientes casos: (1) los consejeros cumplan con las normas estipuladas en la Ley del Mercado de Valores y los estatutos de la Compañía, (2) la toma de decisiones o el voto hayan sido realizado utilizando la información proveniente de los funcionarios relevantes, auditores externos, o expertos independientes, cuyas capacidades y credibilidad no generen duda razonable; (3) los efectos económicos negativos no pudieron ser previstos con base a la información disponible; y (4) exista un cumplimiento de las resoluciones emitidas por las asambleas de accionistas cuando dichas resoluciones cumplan la ley aplicable.

Deberes Fiduciaros—Deber de Diligencia

La Ley del Mercado de Valores incluye en sus disposiciones que los consejeros deberán de actuar de buena fe y de acuerdo a nuestros mejores intereses y los mejores intereses de nuestras subsidiarias. Para poder cumplir con este deber el consejo de administración puede:

- solicitar información de nosotros o nuestras subsidiarias que sea razonablemente necesaria para cumplir con sus obligaciones;
- requerir a nuestros directivos o a ciertas otras personas, incluyendo auditores externos, a participar en las juntas de consejo para reportarle al consejo de administración;
- posponer sesiones del consejo de administración por hasta tres días cuando un consejero no haya recibido notificación suficiente de la junta o en el caso de que el consejero no haya sido proveído con la información proporcionada a los demás consejeros; y
- requerir la discusión y votación de todo el consejo de administración con la presencia del secretario sobre algún tema en particular.

Nuestros consejeros pueden ser responsables por daños al incumplir con el deber de diligencia, si dicho incumplimiento causa daño económico a nosotros o a nuestras subsidiarias y el consejero (1) no asistió a la sesión de consejo o a las reuniones de los comités y como resultado de dicho incumplimiento, el consejo de administración no pudo tomar acción, al menos que dicha ausencia sea aprobada por la asamblea de accionistas, (2) falló en comunicar al consejo de administración o a los comités, información sustancial necesaria para que el consejo de administración pueda emitir una decisión, al menos que legalmente o contractualmente esté impedido de hacerlo por causas de confidencialidad, y (3) falló en cumplir con las obligaciones impuestas por la Ley del Mercado de Valores o por nuestros estatutos.

Deberes Fiduciaros—Deber de Lealtad

De acuerdo con La Ley del Mercado de Valores en México, los consejeros y secretario del consejo de administración deben mantener la confidencialidad de cualquier información que no sea pública y sea de su conocimiento debido a su función. También, los consejeros deben de abstenerse en participar, asistir y votar en reuniones donde existieran conflictos de intereses.

Se considerará que los consejeros y el secretario del consejo de administración han violado su deber de lealtad, y serán responsables por los daños, cuando obtengan un beneficio económico en virtud de su posición. Se considera que los consejeros han incumplido con su deber de lealtad si:

- votan en la reunión del consejo de administración o toman cualquier acción que involucre nuestros activos cuando existe un conflicto de interés;
- no revelan la existencia de un conflicto de interés durante la junta de consejo;
- forman parte de un arreglo en las votaciones para apoyar a un accionista en particular o a un grupo de accionistas en contra de otros accionistas;
- aprueban transacciones sin cumplir con los requerimientos estipulados en La Ley del Mercado de Valores;
- utilizan propiedades de la Compañía en violación a políticas aprobadas por el consejo de administración;

- utilizan ilícitamente información relevante que no es pública y;
- usurpan una oportunidad corporativa en su beneficio propio o el de terceros, sin el consentimiento previo del consejo de administración.

Responsabilidad Limitada de Accionistas

La responsabilidad de los accionistas por las pérdidas de nuestra Compañía es limitada a su aportación en nuestra Compañía.

Tratamiento Fiscal

El siguiente resumen contiene una descripción de ciertas consecuencias del impuesto sobre la renta federal en Estados Unidos de América y México por la compra, propiedad y disposición de nuestros ADS por un tenedor ciudadano o residente de los Estados Unidos de América, una compañía local estadounidense o una persona o entidad que de otra manera estará sujeta al impuesto de la renta federal de los Estados Unidos en una base de ingreso neto respecto a nuestros ADS, a quien nos referiremos como tenedor estadounidense, pero esto no intenta ser una descripción de todas las posibles consideraciones fiscales que pudieran ser relevantes para la decisión de compra, posesión o disposición de ADS. En particular, la presente discusión no incluye todas las consideraciones del impuesto sobre la renta federal mexicano o estadounidense que podrían ser relevantes para un inversionista en particular, ni incluye las reglas especiales fiscales aplicables a ciertas categorías de inversionistas, tales como bancos, intermediarios, intermediarios que eligen *mark to market*, entidades exentas de impuestos, compañías aseguradoras, tenedores de corto plazo de ADS o inversionistas que poseen nuestros ADS como parte de una transacción de cobertura, conversión o integrada o inversionistas quienes tengan una “divisa funcional” distinta al dólar estadounidense. Este resumen trata sólo de tenedores estadounidenses de nuestros ADS como activos de capital y no incluye el trato de tenedor estadounidense que se propietario o considerado como poseedor del 10% o más de la acciones de voto (incluyendo ADS) de la Compañía.

Este resumen está basado en las leyes federales fiscales de los Estados Unidos y México vigentes a la fecha de este reporte anual, incluyendo las disposiciones del tratado sobre el impuesto sobre la renta entre Estados Unidos de América y México al cual nos referiremos como Tratado sobre Tributación, las cuales están sujetas a cambio. Este resumen no incluye ningún efecto fiscal bajo las leyes de algún estado o localidad de México o de los Estados Unidos de América o de las leyes de alguna jurisdicción fiscal distinta a las leyes federales de México y Estados Unidos. Los tenedores de nuestros ADS, deberán consultar a sus asesores fiscales tanto para los efectos en Estados Unidos de América, México o de otro impuesto por la compra, propiedad y disposición de ADS, incluyendo, en particular, el efecto de cualquier ley fiscal extranjera, estatal o local.

Tributación en México

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

Impuestos sobre Dividendos. Bajo las leyes mexicanas del impuesto sobre la renta, los dividendos, ya sea en efectivo o en cualquier tipo, pagados respecto a nuestras acciones representadas por nuestros ADS no están sujetos a la retención del impuesto mexicano.

Impuestos sobre las Disposiciones de ADS. Las ganancias provenientes de la venta o disposición de ADS por los tenedores no-residentes no estarán sujetas al impuesto mexicano, si la disposición es llevada a cabo a través de una bolsa de valores reconocida bajo las leyes fiscales mexicanas aplicables.

En cumplimiento con ciertos requerimientos, las ganancias por la venta o disposición de ADS realizadas en circunstancias diferentes a aquellas establecidas en el párrafo anterior generalmente estarán sujetas al impuesto mexicano,

sin importar la nacionalidad o residencia del transmisor. Sin embargo, bajo el Tratado sobre Tributación, un tenedor que es capaz de reclamar los beneficios del Tratado sobre Tributación, será exento del impuesto mexicano sobre las ganancias producto de una venta o de otra disposición de nuestros ADS en una transacción que no sea llevada a cabo a través de nuestra Bolsa Mexicana de Valores o cualquier otro mercado de valores aprobado, en tanto el tenedor no sea propietario, directa o indirectamente, del 25% o más del capital social (incluyendo acciones representadas por nuestros ADS) dentro de un periodo de 12 meses precedente a dicha venta o disposición. Los depósitos de acciones a cambio de ADS y retiros de acciones a cambio de nuestros ADS no ocasionarán impuesto mexicano.

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

Tributación en Estados Unidos

Impuestos sobre Dividendos. El importe bruto de cualquier dividendo pagado con respecto a nuestras acciones representativas de nuestros ADS generalmente será incluido en el ingreso bruto de un tenedor estadounidense como un ingreso ordinario en el día en que los dividendos son recibidos por el depositario de ADS y no será elegible para la deducción de dividendos recibidos permitida a las corporaciones bajo el *Internal Revenue Code of 1986* (Código de Hacienda Pública de 1986), vigente. Los dividendos, los cuales serán pagados en pesos mexicanos, serán incluidos en el ingreso del tenedor estadounidense en la cantidad calculada en dólares estadounidenses, en general, en referencia a la tasa de cambio vigente en la fecha de recepción por parte del depositario de los ADS (a pesar de que dichos pesos mexicanos sean o no en realidad convertidos en dólares estadounidenses en tal fecha). Si dichos dividendos son convertidos en dólares estadounidenses en la fecha recibida, un tenedor estadounidense generalmente no necesitará reconocer pérdida o ganancia en la divisa extranjera respecto a los dividendos. Los tenedores estadounidenses deberán consultar a sus asesores fiscales respecto al trato de ganancia o pérdida de la divisa extranjera, en caso de que exista, en cualquier cantidad en pesos mexicanos recibida que sean convertidas en dólares estadounidenses en una fecha subsecuente de la fecha de recepción. Sujeto a ciertas excepciones por posiciones de corto plazo y cobertura, el dólar estadounidense de dividendos recibido por un individuo tenedor estadounidense respecto de los ADS por ejercicios fiscales comenzando anteriormente al 1° de enero de 2013 está sujeto a tributación en una tasa máxima del 15% si los dividendos son “dividendos calificados”. Dividendos pagados por los ADS serán tratados como dividendos calificados si (1) calificamos para los beneficios de un tratado del impuesto sobre la renta completo con los Estados Unidos de América que el *Internal Revenue Service* (Servicio de Hacienda Pública) haya aprobado para efectos de las reglas de dividendos calificados y (2) no hayamos sido, en el año anterior al año en que el dividendo fue pagado, y no somos, en el año en el cual el dividendo es pagado, una compañía de inversión extranjera pasiva. El tratado del impuesto sobre la renta entre México y Estados Unidos de América fue aprobado para efectos de las reglas de dividendos calificados. En base a nuestros estados de resultados consolidados auditados e información relevante del mercado y de los accionistas, creemos que no somos considerados como una compañía de inversión extranjera pasiva para los efectos del impuesto federal sobre la renta estadounidense respecto a nuestro año fiscal 2010. Además, en base a nuestros estados de resultados consolidados auditados y nuestras expectativas actuales respecto al valor y naturaleza de nuestros activos, los recursos y la naturaleza de nuestro ingreso, e información relevante de mercado y de los accionistas, no prevemos convertirnos en una compañía de inversión extranjera pasiva para nuestro ejercicio fiscal del 2011. Los dividendos generalmente constituyen una fuente extranjera de “ingreso pasivo” para los efectos de créditos fiscales extranjeros en los Estados Unidos.

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

Un tenedor de ADS que es, respecto a los Estados Unidos de América, una corporación extranjera o un tenedor no-estadounidense generalmente no será sujeto a la retención o al impuesto federal sobre la renta estadounidense sobre los dividendos recibidos en ADS a menos que dicho ingreso esté efectivamente relacionado con la conducción, por un tenedor no-estadounidense, de una operación comercial o negocio en los Estados Unidos de América.

Impuestos sobre Ganancias del Capital. Una ganancia o pérdida obtenida por un tenedor estadounidense en la venta u otra disposición de ADS estará sujeta al impuesto federal sobre la renta como una ganancia o pérdida del capital en una cantidad igual a la diferencia entre la cantidad obtenida en la disposición y dicha base tributaria en el ADS del tenedor estadounidense. Cualquiera de dichas ganancias o pérdidas serán una ganancia o pérdida a largo plazo si los ADS fueren retenidos por más de un año de la fecha de dicha venta. Cualquiera de las ganancias a largo plazo reconocida por un tenedor estadounidense que sea una persona física está sujeta a la tasa reducida del impuesto sobre la renta. La deducción de pérdida de capital está sujeta a las limitaciones por efectos de impuesto federal sobre la renta estadounidense. Los depósitos y retiros

de acciones por un tenedor estadounidense en canje por ADS no resultarán en la obtención de ganancias o pérdidas para efectos del impuesto federal sobre la renta estadounidense.

Cualquier ganancia realizada por un tenedor estadounidense en una venta u otra disposición de ADS será tratada como una fuente de ingreso para efectos del crédito fiscal extranjero estadounidense.

Un tenedor no-estadounidense de los ADS no estará sujeto a la retención o al impuesto federal sobre la renta estadounidense en cualquier ganancia obtenida en una venta de ADS, excepto (1) si dicha ganancia está directamente relacionada con la conducción, por parte de un tenedor no-estadounidense, de una operación comercial o negocio en los Estados Unidos de América, o (2) en caso de una ganancia obtenida por un individuo tenedor no-estadounidense quien se encuentre presente en los Estados Unidos de América por 183 días o más del año fiscal de la venta y otras ciertas condiciones se cumplan.

Retención preventiva y Reportes de Información en los EUA. Un tenedor estadounidense de ADS podrá, bajo ciertas circunstancias, estar sujeto a “retención preventiva” respecto a ciertos pagos a dicho tenedor estadounidense, tales como dividendos, intereses o las ganancias por una venta o disposición de ADS, excepto que dicho tenedor (1) sea una corporación o si es está incluido en ciertas categorías de exención, y demuestra este hecho cuando sea necesario o (2) proporcione un número correcto de identificación fiscal, certifica que no está sujeto a alguna retención o que de otro modo cumple con los requerimientos aplicables con las reglas de retención preventiva. Cualquier cantidad retenida bajo estas reglas no constituye un impuesto por separado y será acreditable contra pasivo fiscal del impuesto sobre la renta estadounidense del tenedor. Mientras los tenedores no-estadounidenses generalmente están exentos de la retención preventiva, un tenedor no-estadounidense podría, bajo ciertas circunstancias, ser requerido para cumplir con ciertos procedimientos de información e identificación a fin de probar esta exención.

Contratos Principales

Nosotros y nuestras subsidiarias hemos celebrado diversos acuerdos importantes con terceros, entre ellos acuerdos de accionistas, acuerdos de suministro, y contratos de compraventa y servicios. A continuación se resumen los principales términos de dichos acuerdos y contratos. Véase “Punto 19. Anexos”.

Contratos Principales relacionados con Coca-Cola FEMSA

Convenio de Accionistas

Coca-Cola FEMSA opera de conformidad con un convenio de accionistas entre dos subsidiarias de FEMSA, The Coca-Cola Company y ciertas de sus subsidiarias. Este convenio, junto con los estatutos de Coca-Cola FEMSA, establecen las reglas básicas por las cuales opera Coca-Cola FEMSA.

En febrero de 2010, los principales accionistas Coca-Cola FEMSA, FEMSA y The Coca-Cola Company, modificaron el convenio de accionistas y los estatutos de Coca-Cola FEMSA fueron modificados de conformidad. Las modificaciones principalmente se relacionan con cambios a los requisitos de votación para decisiones sobre: (1) operaciones ordinarias dentro de un plan de negocios anual y (2) nombramiento del director general y todos los ejecutivos que le reportan directamente, las cuales podrán tomarse por el consejo de administración por un voto de mayoría simple. Además, la modificación contempla que el pago de dividendos, hasta una cantidad equivalente al 20% de las utilidades retenidas del año anterior, puede ser aprobado por una mayoría simple de los accionistas. Cualquier decisión sobre temas extraordinarios, en base a su definición en los estatutos de Coca-Cola FEMSA y que incluyen, entre otras causas, cualquier nueva adquisición de negocios o combinaciones de negocios por un monto superior a los US\$100 millones, y fuera de las operaciones ordinarias contenidas en el plan de negocios anual, o cualquier cambio en la existente línea de negocios, requerirá la aprobación de la mayoría de los miembros del consejo de administración, con el voto de dos miembros nombrados por The Coca-Cola Company. También, cualquier decisión relacionada con dichos temas extraordinarios o cualquier pago de dividendos por encima del 20% de las utilidades retenidas del año anterior requerirá la aprobación de la mayoría de los accionistas cada una de las Acciones Serie A y Serie D votando en conjunto como una sola serie, la mayoría de los cuales deberá incluir a la mayoría de los accionistas de la Serie D.

De acuerdo con los estatutos sociales y el convenio de accionistas de Coca-Cola FEMSA, sus Acciones Serie A y Acciones Serie D son las únicas con plenos derechos de voto y por lo tanto controlan los actos de sus accionistas. El convenio de accionistas también establece el entendimiento por parte de los principales accionistas de los efectos de una acción adversa de The Coca-Cola Company conforme a los contratos de embotellador. Los estatutos sociales y el convenio de accionistas de Coca-Cola FEMSA disponen que una mayoría de los consejeros designados por los tenedores de las

Acciones Serie A, sobre determinación de buena fe que cualquier acción de The Coca-Cola Company conforme a un contrato de embotellador entre The Coca-Cola Company y Coca-Cola FEMSA o cualquiera de sus subsidiarias es sustancialmente adversa para los intereses comerciales de Coca-Cola FEMSA y que The Coca-Cola Company no haya subsanado dicha acción dentro de un plazo de 60 días a partir de su notificación, podrá declarar un periodo de mayoría simple en cualquier momento dentro de un plazo de 90 días a partir de la notificación. Durante el “periodo de mayoría simple”, según se define en los estatutos de Coca-Cola FEMSA ciertas decisiones principalmente la aprobación de modificaciones sustanciales a los planes de Coca-Cola FEMSA y la introducción de una nueva o terminación de una ya existente, y transacciones entre partes relacionadas fuera del curso ordinario de operaciones, en la medida que pudieran requerir en otros casos la presencia y aprobación de al menos dos consejeros de la Serie D, podrán ser adoptadas por un voto mayoritario de su total consejo de administración, sin requerir de la presencia o aprobación de cualquier consejero de la Serie D. Una mayoría de los consejeros de la Serie A podrá dar por terminado un periodo de mayoría simple, pero una vez ya terminado, no podrá después declararse otro periodo de mayoría simple dentro de un plazo de un año después de la terminación. Si un periodo de mayoría simple persiste durante un año o más, las disposiciones del convenio de accionistas para la resolución de diferencias irreconciliables pueden ser aplicadas, con las consecuencias expuestas en el siguiente párrafo.

Además de los derechos del tanto previstos en los estatutos sociales de Coca-Cola FEMSA en cuanto a las propuestas de transferencias de Acciones Serie A o Acciones Serie D, el convenio de accionistas contempla tres circunstancias bajo las cuales un accionista principal puede comprar la participación del otro en Coca-Cola FEMSA: (i) un cambio de control en una accionista principal, (ii) la existencia de diferencias irreconciliables entre los principales accionistas o (iii) ciertas otras causales previstas de casos de incumplimiento específicos.

En caso que (i) uno de los principales accionistas compre la participación de la otra en Coca-Cola FEMSA en cualquiera de las circunstancias descritas anteriormente o que (ii) la propiedad de las acciones del capital social de Coca-Cola FEMSA distintas de las Acciones Serie L de las subsidiarias de The Coca-Cola Company o FEMSA se reduzcan por debajo de un 20% y por requerimiento del accionista cuya participación no se ha visto reducida, el convenio de accionistas requiere que se modifiquen nuestros estatutos sociales para eliminar todas las restricciones a las transferencias de acciones y todos los requisitos especiales de votos de mayoría calificada y quórum, a partir de lo cual el convenio de accionistas quedará rescindido.

El convenio de accionistas también contiene disposiciones relativas al entendimiento de los principales accionistas en lo que se refiere al crecimiento de Coca-Cola FEMSA. Establece que The Coca-Cola Company tiene la intención de que Coca-Cola FEMSA sea vista como uno de sus pocos embotelladores ancla en Latinoamérica. En particular, las partes están de acuerdo que es deseable que Coca-Cola FEMSA se expanda a través de la adquisición de territorios adicionales para operaciones de embotellado en México y en otros países de Latinoamérica en caso de que cualquiera se encuentre disponible por medio de crecimiento horizontal. Asimismo, The Coca-Cola Company ha acordado, con sujeción a un cierto número de condiciones, que si obtiene la propiedad de un territorio de embotellado adecuado para las operaciones de Coca-Cola FEMSA, le dará a Coca-Cola FEMSA la opción de adquirir dicho territorio. The Coca-Cola Company también ha acordado apoyar las modificaciones prudentes y sólidas de la estructura de capital de Coca-Cola FEMSA para respaldar el crecimiento horizontal. Los acuerdos de The Coca-Cola Company con respecto al crecimiento horizontal vencen ante la eliminación de los requerimientos de voto descritos previamente o la decisión de The Coca-Cola Company de rescindir el contrato como resultado de un incumplimiento.

El Memorandum Coca-Cola

En relación con la adquisición de Panamco, durante el 2003, Coca-Cola FEMSA estableció ciertos acuerdos relacionados principalmente con los asuntos operativos y comerciales con The Coca-Cola Company y nuestra Compañía que fueron formalizados por escrito previamente de la conclusión de la adquisición. Coca-Cola FEMSA considera que el memorándum debe ser interpretado en el contexto de eventos subsecuentes, algunos de los cuales han sido listados en la siguiente descripción. Los términos son los siguientes:

- Los acuerdos entre accionistas entre subsidiarias directamente 100% propiedad de nuestra Compañía y The Coca-Cola Company continuarán siendo válidos. El 1 de febrero de 2010, FEMSA modificó el acuerdo entre accionistas con The Coca-Cola Company. Véase “—Convenio de Accionistas”.
- FEMSA continuará consolidando los estados financieros de Coca-Cola FEMSA bajo las NIF mexicanas.
- The Coca-Cola Company y nuestra Compañía continuarán negociando de buena fe la posibilidad de implementar cambios a la estructura de capital de Coca-Cola FEMSA en el futuro.

- No habrá cambios en precios del concentrado o apoyo a mercadotecnia por parte de The Coca-Cola Company hasta mayo del 2004. Después de dicho término, The Coca-Cola Company tiene total discreción para implementar cualquier cambio respecto a estos asuntos, pero cualquier asunto en relación a los mismos será negociado con Coca-Cola FEMSA y se tomará en consideración la condición operativa de Coca-Cola FEMSA. En 2005, The Coca-Cola Company decidió incrementar gradualmente los precios del concentrado para bebidas carbonatadas durante un periodo de tres años comenzando en Brasil en 2006 y en México en 2007. Estos incrementos fueron completamente implementados en Brasil en 2008 y en México en 2009.
- The Coca-Cola Company puede requerir que se establezca una estrategia a largo plazo diferente para Brasil. Si, tras tomar en cuenta nuestro desempeño en Brasil, The Coca-Cola Company no nos considera su solución estratégica a largo plazo en Brasil, entonces venderemos nuestra franquicia Brasileña a The Coca-Cola Company o a quien designe a valor de mercado. El valor de mercado sería determinado por bancos de inversión independientes contratados por cada una de las partes, quienes deberán pagarles de acuerdo a procedimientos establecidos. Coca-Cola FEMSA actualmente cree que la posibilidad de la aplicación de este plazo es remota.
- FEMSA, The Coca-Cola Company y Coca-Cola FEMSA se reunirán para discutir la configuración territorial óptima de Latinoamérica para el sistema de embotellado de *Coca-Cola*. Durante estas reuniones, Coca-Cola FEMSA considerará todas las posibles combinaciones y cualquier intercambio de activos que pueda surgir de estas discusiones. Además, Coca-Cola FEMSA considerará cualquier combinación potencial siempre y cuando sea estratégicamente conveniente y realizada a un valor justo de mercado.
- Coca-Cola FEMSA quisiera mantenerse abierta a alternativas estratégicas que se relacionen con la integración de refrescos y cerveza. The Coca-Cola Company, nuestra Compañía y Coca-Cola FEMSA explorarían estas alternativas en base a cada mercado en el momento apropiado.
- The Coca-Cola Company acordó vender a una subsidiaria de nuestra Compañía, acciones suficientes que permitan a FEMSA ser propietaria usufructuaria del 51% de las acciones en circulación del capital social de Coca-Cola FEMSA (asumiendo que esta subsidiaria de FEMSA no venda ninguna de sus acciones y que no haya emisiones de capital accionario de Coca-Cola FEMSA distintos a los contemplados por la adquisición). Como resultado de este entendimiento, el 3 de noviembre de 2006, a través de una subsidiaria adquirimos 148,000,000 Acciones Serie D de Coca-Cola FEMSA, de ciertas subsidiarias de The Coca-Cola Company, representando el 9.4% del total de las acciones con derecho a voto y 8.02% del capital total de Coca-Cola FEMSA. Adquirimos estas acciones por un monto total de \$427.4 millones de dólares. De acuerdo a los estatutos de Coca-Cola FEMSA, las acciones adquiridas fueron convertidas de Acciones Serie D a Acciones Serie A.
- Coca-Cola FEMSA pudiera penetrar algunos mercados donde la inversión sustancial en infraestructura pudiera ser requerida. The Coca-Cola Company y FEMSA conducirán un estudio en conjunto que trazará las estrategias para estos mercados, así como la inversión en niveles requeridos para ejecutar dichas estrategias. Posteriormente, está previsto que nuestra Compañía y The Coca-Cola Company lleguen a un acuerdo en el nivel de aportación a ser proporcionada por cada uno de los socios. Las partes previenen que esta asignación de responsabilidades de aportación no va a ser una carga excesiva para cualquiera de las partes.
- El 19 de diciembre de 2003, Coca-Cola FEMSA contrató una línea de crédito, con The Coca-Cola Export Corporation, la cual expiró en diciembre del 2006 y nunca se usó.

Marco de Cooperación con The Coca-Cola Company

El 1° de septiembre de 2006, Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company acordaron un marco de cooperación para iniciar una nueva etapa de colaboración para el futuro. Este marco incluye los principales aspectos entre la relación de Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company y define los términos para la nueva estructura de negocio. Dicho marco esta estructurado sobre tres objetivos principales, que han sido implementados como a continuación se explica:

- *Crecimiento sostenible en refrescos, bebidas no carbonatadas y agua embotellada:* Junto con The Coca-Cola Company, Coca-Cola FEMSA ha definido una plataforma para conjuntamente conseguir un crecimiento incremental en la categoría de bebidas carbonatadas, así como el desarrollo acelerado de bebidas no carbonatadas y agua embotellada a través de Latinoamérica. A este punto, The Coca-Cola Company proporcionará una porción relevante de los fondos derivados por el incremento de precios de concentrado en apoyo a la mercadotecnia para el portafolio completo. Adicionalmente, el marco contempla una nueva estructura de negocio para el desarrollo de bebidas no carbonatadas, que permite la alineación de objetivos entre Coca-Cola FEMSA y The Cola Company el cual deberá contribuir a la creación de valor incremental en ambas compañías a largo plazo. Teniendo en mente este objetivo, Coca-Cola FEMSA adquirió conjuntamente el negocio de agua embotellada de Brisa en Colombia, formalizó una alianza estratégica respecto a los

productos de Jugos del Valle en México y Brasil y formalizó acuerdos para desarrollar conjuntamente la marca *Crystal* en Brasil, el negocio de Matte Leão en Brasil conjuntamente con otros embotelladores y el negocio de Grupo Estrella Azul en Panamá.

- *Crecimiento horizontal*: El marco incluye el apoyo de The Coca-Cola Company en la aspiración de Coca-Cola FEMSA para continuar siendo un participante líder en la consolidación del Sistema Coca-Cola en Latinoamérica, así como explorar oportunidades potenciales en otros mercados donde la estructura operativa y las fuertes habilidades de ejecución de Coca-Cola FEMSA puedan ser replicadas. Por ejemplo, en 2008, Coca-Cola FEMSA realizó una transacción con The Coca-Cola Company para adquirir de esta, REMIL, que era la franquicia de agua embotellada 100% propiedad de The Coca-Cola Company en la mayoría del Estado de Minas Gerais en Brasil.
- *Visión de largo plazo en la relación económica*: Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company entienden mutuamente sus objetivos de negocio y planes de crecimiento, y el nuevo marco provee una perspectiva de largo plazo en los aspectos económicos de su relación. Esto permitirá que Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company continúen enfocados en conducir el negocio hacia adelante y generar crecimientos rentables.

Contratos de Embotellador

Los contratos de embotellador son los contratos estándar para cada territorio que The Coca-Cola Company celebra con embotelladores fuera de los Estados Unidos. Coca-Cola FEMSA fabrica, envasa, distribuye y vende bebidas carbonatadas, bebidas no carbonatadas y agua embotelladas de acuerdo a contratos por separado para cada uno de sus territorios. Coca-Cola FEMSA está obligado a comprar el concentrado y edulcorantes artificiales en algunos de sus territorios para todas las marcas registradas de Coca-Cola a compañías designadas por The Coca-Cola Company

Estos contratos de embotellador establecen que Coca-Cola FEMSA comprará la totalidad de sus inventarios de concentrados de bebidas de marcas registradas Coca-Cola a The Coca-Cola Company y a otros proveedores autorizados a precios y conforme a condiciones de pago y otros términos y condiciones de suministro que serán determinados de tiempo en tiempo por The Coca-Cola Company a su entera discreción. Los precios del concentrado son determinados como un porcentaje del precio promedio en moneda local, neto de impuestos aplicables. Aunque los factores de precios utilizados para calcular el costo del concentrado y la moneda de pago, entre otros términos, son fijados por The Coca-Cola Company a su entera discreción, Coca-Cola FEMSA fija el precio de productos vendidos a clientes a su discreción, sujeto a la aplicación de restricciones de precios. Coca-Cola FEMSA tiene derechos exclusivos sobre la distribución de bebidas de las marcas registradas Coca-Cola para su venta en sus territorios en envases autorizados descritos por los contratos de embotellador y actualmente utilizados por Coca-Cola FEMSA. Entre estos envases se incluyen diversos tipos de latas y botellas retornables y no retornables, de vidrio y plástico, y equipos *fountain*.

Los contratos de embotellador incluyen el reconocimiento por parte de Coca-Cola FEMSA de que The Coca-Cola Company es propietaria exclusiva de las marcas registradas que identifican las bebidas de marca *Coca-Cola* y de las fórmulas secretas con las cuales se fabrican los concentrados de The Coca-Cola Company. Sujeto al derecho exclusivo de Coca-Cola FEMSA de distribución de las bebidas de marca *Coca-Cola* en sus territorios, The Coca-Cola Company se reserva el derecho a importar y exportar bebidas de marca *Coca-Cola* hacia y desde cada uno de sus territorios. Los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA no contienen disposiciones que restrinjan la capacidad de The Coca-Cola Company en cuanto a la fijación del precio de los concentrados que se cobra a sus subsidiarias y no imponen obligaciones mínimas de comercialización a The Coca-Cola Company. Los precios a los que Coca-Cola FEMSA compra concentrados conforme a los contratos de embotellador pueden variar materialmente de los precios que ésta ha pagado históricamente. Sin embargo, conforme a los estatutos sociales de Coca-Cola FEMSA y del convenio de accionistas celebrado entre ciertas subsidiarias de The Coca-Cola Company y ciertas subsidiarias de nuestra Compañía, una evento adversa de The Coca-Cola Company conforme a cualquiera de los contratos de embotellador puede resultar en una suspensión de ciertos derechos de veto de los consejeros designados por The Coca-Cola Company. Esto le proporciona a Coca-Cola FEMSA protección limitada contra la capacidad de The Coca-Cola Company de elevar los precios del concentrado en el entendido que dicho aumento sea considerado para causar un efecto negativo para Coca-Cola FEMSA de conformidad con el convenio de accionistas y sus estatutos sociales. Véase “—Convenio de Accionistas”.

The Coca-Cola Company está facultada, a su entera discreción, para reformular cualquiera de las bebidas de las marcas *Coca-Cola* y a suspender la fabricación de cualquiera de las bebidas de las marcas *Coca-Cola*, con sujeción a ciertas limitaciones, en tanto no se suspenda la fabricación de todas las bebidas de las marcas *Coca-Cola*. The Coca-Cola Company también podrá introducir bebidas nuevas en los territorios de Coca-Cola FEMSA; en dicho caso, Coca-Cola FEMSA tiene el derecho al tanto con respecto a la fabricación, envase, distribución y venta de tales bebidas nuevas, con sujeción a las mismas obligaciones que existieran con respecto a las bebidas de marca *Coca-Cola* según los contratos de embotellador.

Los contratos de embotellador prohíben a Coca-Cola FEMSA producir, embotellar o manejar productos de cola ajenos a The Coca-Cola Company, u otros productos o envases que imiten, usurpen o causen confusión con los productos, imagen del producto, envases o marcas de The Coca-Cola Company, o adquirir o tener intereses en una entidad que participe de tales actividades restringidas. Los contratos de embotellador también prohíben a Coca-Cola FEMSA producir, embotellar o manejar bebidas carbonatadas, salvo con la autorización o el consentimiento de The Coca-Cola Company. Los Contratos con Embotelladores imponen restricciones relativas a la utilización de ciertas marcas, envases autorizados, empaques y etiquetas de The Coca-Cola Company a los efectos de que se cumplan las políticas prescritas por The Coca-Cola Company. En particular, Coca-Cola FEMSA está obligada a:

- mantener plantas y equipos, personal y centros de distribución capaces de fabricar, empacar y distribuir las bebidas de marca *Coca-Cola* en envases autorizados de conformidad con los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA y en cantidades suficientes para satisfacer plenamente la demanda de sus territorios;
- adoptar las debidas medidas de control de calidad fijadas por The Coca-Cola Company;
- desarrollar, estimular y satisfacer plenamente la demanda de bebidas de marca *Coca-Cola* usando todos los medios autorizados, que incluyen la inversión en publicidad y otros planes de mercadeo;
- mantener una capacidad financiera sólida como sea razonablemente necesaria para asegurar el cumplimiento de Coca-Cola FEMSA y sus afiliadas de sus obligaciones con The Coca-Cola Company; y
- presentar anualmente a The Coca-Cola Company planes de mercadeo, gerencia, promoción y publicidad para el año siguiente.

The Coca-Cola Company contribuyó con una porción significativa del gasto total de mercadotecnia en los territorios de Coca-Cola FEMSA, durante el 2010 y ha reiterado su intención de continuar proveyendo soporte como parte del nuevo marco de cooperación. Aunque Coca-Cola FEMSA estima que The Coca-Cola Company continuará proporcionando fondos para publicidad y mercadeo, no está obligada a hacerlo. Por consiguiente, los niveles futuros de apoyo en publicidad y mercadeo suministrados por The Coca-Cola Company podrán variar materialmente respecto de los niveles históricos suministrados. Véase “—Convenio de Accionistas”.

Coca-Cola FEMSA tiene contratos de embotellador con The Coca-Cola Company por separado para cada uno de sus territorios en los cuales opera. Estos contratos de embotellador son renovables por términos de diez años, sujetos al derecho de ambas partes de notificar previamente que no desea renovar un contrato específico.

En México, Coca-Cola FEMSA tiene cuatro contratos de embotellador; los contratos para dos territorios expiran en junio de 2013 y los contratos para los otros dos territorios expiran en mayo 2015. Los contratos de embotellador the Coca-Cola FEMSA con The Coca-Cola Company expirarán para sus territorios en los siguientes países y fechas: Argentina en septiembre de 2014; Brasil en abril de 2014; Colombia en junio de 2014; Venezuela en agosto de 2016; Guatemala en marzo de 2015; Costa Rica en septiembre de 2017; Nicaragua en mayo de 2016; y Panamá en noviembre de 2014.

Los contratos de embotellador están sujetos a rescisión por parte de The Coca-Cola Company en caso de incumplimiento por parte de Coca-Cola FEMSA. Las disposiciones sobre incumplimiento incluyen limitaciones en el cambio en la estructura de capital o control de Coca-Cola FEMSA y la cesión o transferencia de los contratos de embotellador y están destinadas a impedir que cualquier persona que no sea aceptable para The Coca-Cola Company pueda obtener una cesión de un contrato con embotelladores o adquirir Coca-Cola FEMSA independientemente de los demás derechos establecidos en el convenio de accionistas. Estas disposiciones podrán evitar cambios en los principales accionistas de Coca-Cola FEMSA, incluyendo fusiones o adquisiciones o disposición del capital social de Coca-Cola FEMSA que tengan como consecuencia un cambio en el control efectivo de Coca-Cola FEMSA sin el consentimiento de The Coca-Cola Company. Véase “—Convenio de Accionistas”.

Coca-Cola FEMSA también ha celebrado acuerdos de licencia de marca con The Coca-Cola Company por el cual se autoriza a Coca-Cola FEMSA a utilizar ciertos nombres de marca de The Coca-Cola Company. Dichos acuerdos tienen un término de diez años, pero vencerán en caso de que Coca-Cola FEMSA deje de fabricar, comercializar, vender y distribuir los productos de la marca *Coca-Cola* establecidos en los acuerdos con embotelladores, o si el convenio de accionistas es terminado. The Coca-Cola Company también tiene el derecho a terminar el acuerdo de licencia si Coca-Cola FEMSA utiliza sus nombres de marca de manera que no sea autorizada por los contratos de embotellador.

Contratos Principales Relacionados con nuestra tenencia de Acciones Heineken

Contrato de Intercambio de Acciones

Al 11 de Enero de 2010, FEMSA y ciertas de nuestras subsidiarias firmaron un contrato de intercambio de acciones, al cual nos referiremos como el Contrato de Intercambio de Acciones, con Heineken Holding N.V. y Heineken N.V.. El Contrato de Intercambio de Acciones exigió a Heineken N.V., como contraprestación del 100% de las acciones de EMPEX Cerveza, S.A. de C.V., al cual nos referimos como EMPREX Cerveza (ahora Heineken México Holding, S.A. de C.V.), la entrega al cierre de la transacción Heineken N.V. 86,028,019 acciones recién emitidas de Heineken nuevas a FEMSA con el compromiso de entregar 29,172,504 acciones adicionales de Heineken N.V. en un período no mayor a cinco años a partir de la fecha de cierre de la transacción Heineken, a las cuales nos referimos como Acciones Asignadas. Si Heineken N.V. no cumple con su obligación de entregar las Acciones Asignadas, estas obligaciones podrán ser liquidadas en efectivo con una penalidad significativa. Las Acciones Asignadas serán entregadas de acuerdo a un contrato de acciones asignadas.

El Contrato de Intercambio de Acciones establece que, de manera simultánea al cierre de la transacción, Heineken Holding N.V. intercambiará 43,018,320 acciones de Heineken N.V. con FEMSA por un número igual de acciones recién emitidas de Heineken Holding N.V. Tras el cierre de la transacción Heineken, éramos dueños del 7.5% de las acciones de Heineken N.V., porcentaje que incrementará a un 12.5% al momento de la entrega total de las Acciones Asignadas, y un 14.9% en Heineken Holding N.V., lo cual representará un agregado del 20% de participación económica en el Grupo Heineken.

Bajo los términos del Contrato de Intercambio Acciones, en intercambio por la participación en el Grupo Heineken, FEMSA entregó el 100% de las acciones representativas del capital social de EMPREX Cerveza, quien era dueño del 100% de las acciones de FEMSA Cerveza. Como resultado de la transacción, EMPREX Cerveza y FEMSA Cerveza se convirtieron en subsidiarias totalmente propiedad de Heineken.

Las principales disposiciones del Contrato de Intercambio de Acciones son las siguientes:

- Entrega a Heineken N.V., por parte de FEMSA, el 100% de las acciones representativas del capital de EMPREX Cerveza, la cual junto con sus subsidiarias, constituye la totalidad del negocio y las operaciones de cerveza de FEMSA en México y en Brasil (incluyendo Estados Unidos y otros negocios de exportación)
- Entrega a FEMSA de Heineken N.V. de 86,028,019 de acciones nuevas de Heineken N.V.;
- Simultáneamente al cierre, Heineken Holding N.V. intercambiará 43,018,320 acciones de Heineken N.V. con FEMSA por un número igual de acciones recién emitidas de Heineken Holding N.V.
- El compromiso de Heineken N.V. de asumir la deuda de EMPREX Cerveza y sus subsidiarias, la cual asciende a la cantidad de US\$ 2,100,000,000.00 aproximadamente.
- El otorgamiento de indemnizaciones habituales en operaciones de esta naturaleza por parte de FEMSA al Grupo Heineken, con respecto a FEMSA y FEMSA Cerveza, sus subsidiarias y sus negocios;
- El compromiso de FEMSA de operar el negocio de EMPREX Cerveza hasta la fecha de Cierre en el curso ordinario de acuerdo a prácticas anteriores, sujeto a las excepciones habituales, con los riesgos y beneficios económicos del negocio de EMPREX Cerveza transfiriéndose a Heineken el día 1 de enero de 2010
- El otorgamiento de indemnizaciones habituales en operaciones de esta naturaleza por parte de Heineken Holding N.V. y de Heineken N.V. a FEMSA con respecto al Grupo Heineken; y
- El compromiso de FEMSA, sujeto a ciertas limitaciones detalladas más adelante, de no competir en la producción, fabricación, empaque, distribución, promoción ni venta de cerveza o bebidas similares en Latinoamérica, Estados Unidos, Canadá y el Caribe.

Contrato de Relación de Accionistas

El 30 de abril de 2010, FEMSA, CB Equity LLP (como adquirente de las acciones de intercambio de Heineken y Heineken Holding N.V. y de las Acciones Asignadas), Heineken N.V., Heineken Holding N.V. and L'Arche Green N.V., como accionista mayoritario de Heineken Holding N.V., firmaron un contrato de relación de accionistas, al cual nos referiremos como el Contrato de Relación de Accionistas, que establece los términos de la relación entre Heineken y FEMSA después del cierre de la transacción Heineken:

- El Contrato de Relación de Accionistas cubre, entre otras cosas, los siguientes temas:
- La representación de FEMSA en el Consejo de Administración de Heineken Holding y en el Consejo de Supervisión de Heineken y la creación de un comité de las Americas, también con representación de FEMSA;
- La representación de FEMSA en el comité de selección y designación y en el comité de auditoría del Consejo de Supervisión de Heineken.
- El compromiso de FEMSA de no incrementar su tenencia en Heineken Holding N.V. arriba del 20% y no incrementar su tenencia en el grupo Heineken en un máximo del 20% de la participación económica (sujeto a ciertas excepciones); y
- El acuerdo de FEMSA de no transferir sus acciones en Heineken N.V. y Heineken Holding N.V. por un período de cinco años, sujeto a ciertas excepciones, incluyendo entre otros: (i) comenzando en el tercer aniversario, el derecho de vender hasta el 1% de las acciones de Heineken N.V. y Heineken Holding N.V. en cualquier trimestre calendario y (ii) a partir del tercer aniversario, el derecho al dividendo o a distribuir a sus accionistas acciones de Heineken N.V. y de Heineken Holding N.V.

Bajo el Contrato de Relación de Accionista, FEMSA tiene derecho de nominar dos representantes al Consejo de Supervisión de Heineken, uno de los cuales será designado Vice-Presidente del consejo de Administración de Heineken N.V. y también será representante de FEMSA en el Consejo de accionistas de Heineken Holding N.V.. Nuestros nominados para el Consejo de Supervisión fueron José Antonio Fernández Carbajal, nuestro Director General y Javier Astaburuaga Sanjines, nuestro Director de Finanzas quienes fueron aprobados por los accionistas de Heineken Holding N.V. en su asamblea general de accionistas, el señor José Antonio Fernández Carbajal también fue aprobado para el Consejo de de administración de Heineken Holding N.V. por la asamblea general de accionistas de Heineken Holding N.V..

Además, el Consejo de Supervisión de Heineken creó un comité de las Américas para vigilar la dirección estratégica del negocio en el continente americano y evaluar las nuevas oportunidades de negocio en esa región. El comité de las Americas consiste de dos miembros existentes del Consejo de Supervisión de Heineken y un representante de FEMSA, quien actúa como presidente. El presidente del comité de las Americas es José Antonio Fernández Carbajal, nuestro Director General.

El Contrato de Relación de Accionistas no tiene un término fijo, pero ciertas disposiciones dejan de aplicar si FEMSA deja de tener el derecho a nominar un representante en el Consejo de administración de Heineken Holding N.V. y en el Consejo de Supervisión de Heineken N.V.. Por ejemplo, en ciertas circunstancias, FEMSA tendría el derecho de tener únicamente un representante en el Consejo de Supervisión de Heineken, incluyendo en el caso en que la participación económica de FEMSA en el Grupo Heineken disminuyera por debajo del 14%, si la estructura de control de FEMSA cambiara o sufriera un cambio significativo. En cualquier caso en que la participación económica de Heineken disminuyera debajo del 7% o si un productor de cerveza adquiriera el control de FEMSA, todos los derechos de FEMSA de gobierno corporativo terminarían de acuerdo al Contrato de Relación de Accionistas.

Documentos Disponibles al Público

Presentamos reportes, incluyendo reportes anuales en la Forma 20-F, y otra información con la SEC de conformidad con las reglas y regulaciones de la SEC aplicables a emisores extranjeros privados. Usted puede leer y copiar cualesquier materiales presentados ante la SEC en su “*Public Reference Rooms*” ubicados en Washington, D.C. en 450 Fifth Street, N.W., Washington, D.C. 20549. Favor de llamar a la SEC al teléfono 1-800-SEC-0330 para más información sobre el “*Public Reference Room*”. Los trámites que realizamos de forma electrónica ante la SEC también se encuentran disponibles al público en la página de Internet de la SEC www.sec.gov.

PUNTO 11. DIVULGACIONES CUANTITATIVAS Y CUALITATIVAS SOBRE EL RIESGO DEL MERCADO

Nuestras actividades de negocio requieren la tenencia o emisión de instrumentos financieros derivados que nos expongan a los riesgos de mercados relacionados a cambios en tasas de interés, tipos de cambio de moneda extranjera, riesgo de capital así como en el precio de la materia prima.

Riesgos Derivados por Tasas de Interés

El riesgo derivado por tasas de interés existe principalmente con respecto a nuestra deuda que se encuentra en tasas de interés variable. Al 31 de diciembre de 2010, nuestra deuda total es de Ps. 25,506 millones, de los cuales el 40% de esta

deuda se encuentra contratada a tasas de interés fijo y 60% a tasas de interés variable. Los contratos swap nos ayudaran a cambiar una porción de nuestra deuda de tasa variable a deuda de tasa fija. Después de dar efecto a estos contratos, al 31 de diciembre de 2010, 47.9% de nuestra deuda total era a tasa fija y 52.1% de nuestra deuda total era a tasa variable. La tasa de interés en nuestra deuda de tasa variable es determinada en referencia al “*London Interbank Offered Rate*” o LIBOR (una tasa de referencia utilizada para los préstamos en Eurodólar), a la Tasa de interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE) y a los Certificados de Tesorería (CETES). Si estas tasas de referencia aumentan, nuestros pagos de interés aumentaran consecuentemente.

La siguiente tabla muestra información acerca de nuestros instrumentos financieros derivados que están sujetos a cambios en tasas de interés y tasas de tipo de cambio. La tabla presenta los valores de referencia y las tasas de interés promedio por fecha de vencimiento. Los valores de referencia, son usados para calcular los pagos contractuales a ser cambiados bajo contrato. Las tasas de interés promedio están basadas en las tasas de referencia al 31 de diciembre de 2010, más los spreads contratados con los pasivos. Los pagos actuales de los instrumentos financieros derivados son denominados en dólares americanos y pesos mexicanos. Todos los pagos en la tabla están presentados en pesos mexicanos, la moneda en que reportamos, utilizando el tipo de cambio al 31 de diciembre de 2010 la cual era de Ps. 12.3571 por dólar americano.

La siguiente tabla también muestra el valor razonable estimado para el 31 de diciembre de 2009 de:

- deuda de corto y largo plazo, basada en el valor de descuento de flujos de efectivo contractuales, en los cuales la tasa de descuento es estimada usando tasas actualmente ofrecidas para deuda con términos similares y los vencimientos remanentes;
- documentos por pagar a largo plazo, basados en los precios de mercado; y
- swaps de tipo de cambio y tasa de interés, basados en los precios de mercado para la terminación de los contratos al 31 de diciembre de 2010.

Al 31 de diciembre de 2010, el valor razonable representa un decremento en deuda total de Ps. 55 millones menor que el valor en libros debido a una disminución en las tasas de interés de México.

Deuda Principal por Año de Vencimiento

	Al 31 de diciembre de 2009						Al 31 de diciembre			
	2011	2012	2013	2014	2015	2016 y años posteriores	Valor en Libros	Valor Razonable	Valor en Libros	Valor Razonable
(en millones de pesos mexicanos)										
Deuda Corto Plazo:										
Deuda a tasa variable:										
Pesos mexicanos							–		1,400	1,400
Tasa de interés ⁽¹⁾									8.2%	
Pesos argentinos.....	506	–	–	–	–	–	506	506	1,179	1,179
Tasa de interés ⁽¹⁾	15.3%						15.3%		20.7%	
Pesos colombianos.....	1,072	–	–	–	–	–	1,072	1,072	496	496
Tasa de interés ⁽¹⁾	4.4%						4.4%	–	4.9%	
Bolívares venezolanos							–		741	741
Tasa de interés ⁽¹⁾									18.1%	
Subtotal.....	1,578	–	–	–	–	–	1,578	1,578	3,816	3,816
Deuda Largo Plazo:										
Deuda a tasa fija:										
Pesos mexicanos							–		2,000	2,050
Tasa de interés ⁽¹⁾									9.8%	
J.P. Morgan (Bono Yankee).....						6,179	6,179	6,179	–	
Tasa de interés.....						4.6%	4.6%			

	Al 31 de diciembre de 2009						Al 31 de diciembre			
	2011	2012	2013	2014	2015	2016 y años posteriores	Valor en Libros	Valor Razonable	Valor en Libros	Valor Razonable
	(en millones de pesos mexicanos)									
Unidades de Inversión (UDIs).....						3,193	3,193	3,193	2,964	2,964
Tasa de interés ⁽¹⁾						4.2%	4.2%		4.2%	
Dólares americanos...	4		-	-	-	-	4	4	15	15
Tasa de interés ⁽¹⁾ ...	3.8%						3.8%		3.8%	
Pesos argentinos.....	62	622	-	-	-	-	684	684	69	69
Tasa de interés ⁽¹⁾	20.5%	16.1%					16.5%		20.5%	
Reales brasileños.....	4	9	15	15	14	45	102	102	-	-
Tasa de interés ⁽¹⁾ ...	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%			
Subtotal.....	70	631	15	15	14	9,417	10,162	10,162	5,048	5,098
Deuda a tasa variable:										
Pesos mexicanos.....	1,500	3,067	3,767	1,392	2,824	-	12,550	12,495	18,062	17,886
Tasa de interés ⁽¹⁾ ...	4.9%	4.8%	4.8%	5.1%	5.1%		4.9%		5.6%	
Dólares americanos ..	-	37	185	-	-	-	222	222	2,873	2,873
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	0.5%	0.6%				0.6%		0.5%	
Pesos colombianos ...	155	839	-	-	-	-	994	994	-	-
Tasa de interés ⁽¹⁾ ...	4.7%	4.7%					4.7%			
Subtotal.....	1,655	3,943	3,952	1,392	2,824	-	13,766	13,711	20,935	20,759
Deuda Total a Largo Plazo	1,725	4,574	3,967	1,407	2,838	9,417	23,928	23,873	25,983	25,857
Instrumentos Financieros Derivados:										
Swap de tasa de interés ⁽²⁾ :										
Pesos mexicanos:										
Variable a fija	-	1,600	2,500	-	1,160	-	5,260	(302)	5,012	(142)
Tasa de interés de pago ⁽¹⁾		8.1%	8.1%		8.4%		8.1%		8.9%	
Tasa de interés recibida ⁽¹⁾		4.8%	4.8%		5.1%		4.9%		4.9%	
Dólares americanos:	-									
Variable a fija ⁽¹⁾									1,632	(34)
Tasa de interés de pago ⁽¹⁾									3.1%	
Tasa de interés recibida ⁽¹⁾			0.5%	0.5%		5.1%	0.7%		0.5%	
Swap de tipo de cambio y tasa de interés:										
Unidades de Inversión (UDIS):										
A pesos mexicanos con tasa variable.....	-	-	-			2,500	2,500	717	2,500	480
Tasa de interés de pago ⁽¹⁾	-	-	-			4.7%	4.7%		4.8%	
Tasa de interés recibida ⁽¹⁾	-	-	-			4.2%	4.2%		4.2%	

⁽¹⁾ Calculada con una tasa de interés promedio ponderada.

⁽²⁾ No incluye futuros sobre swaps con valor de referencia de Ps. 2,690 y con valor razonable de Ps. 116 millones. Estos contratos comenzaron en 2011 y madurarán en 2015.

Un cambio hipotético, instantáneo y desfavorable de un punto porcentual en el promedio de tasa de interés aplicable a los pasivos de tasa variable al 31 de diciembre de 2010, incrementaría nuestro gasto de interés variable en aproximadamente Ps. 132.8 millones, o 15.2% sobre el periodo de 12 meses del 2010, asumiendo que no se incurra en ninguna deuda adicional durante el mismo periodo, en cada caso incluye el efecto de todos nuestros contratos de swaps de tasa de interés y de tipo de cambio.

Riesgos Derivados por Tipo de Cambio

Nuestro principal riesgo derivado por tipo de cambio implica cambios en el valor de la moneda local, en cada país en el cual operamos, en relación al dólar americano. En 2010, el porcentaje de nuestros ingresos totales consolidados estaban denominados como se muestra a continuación:

Región	Países	% de los Ingresos Consolidados
México	Peso mexicano	62%
Venezuela	Bolívar fuerte	8%
Mercosur	Real brasileño, Peso argentino	20%
Latinoamérica	Otros ⁽¹⁾	10%

⁽¹⁾ Quetzales, balboas, dólares americanos y pesos colombianos.

Estimamos que la mayoría de nuestros costos y gastos consolidados están denominados en pesos mexicanos para nuestras subsidiarias en México y en las monedas mencionadas anteriormente para nuestras subsidiarias en el extranjero, las cuales son en su mayoría subsidiarias de Coca-Cola FEMSA. Sustancialmente todos nuestros costos y gastos denominados en moneda extranjera, adicional a la moneda funcional de cada país en el cual operamos, están denominadas en dólares americanos. Al 31 de diciembre de 2010, incluyendo el efecto de los swaps de tipo de cambio y tasa de interés, 65.8% de nuestro endeudamiento a largo plazo estaban denominadas en pesos mexicanos, 26.8% en dólares americanos 4.1% en pesos colombianos, 2.9% en pesos argentinos y 0.4% en reales brasileños. Tenemos endeudamiento a corto plazo las cuales consisten en préstamos bancarios en pesos colombianos y argentinos. La disminución en el valor de las diferentes monedas en relación al dólar, incrementará nuestros costos y gastos de operación denominados en dichas monedas, y las obligaciones del servicio de deuda con respecto a la deuda denominada en otras monedas. Una devaluación del peso mexicano respecto al dólar americano, resultará en una pérdida cambiaria, en función al incremento en el valor en pesos mexicanos del monto de nuestro endeudamiento a largo plazo en moneda extranjera.

Nuestra exposición al riesgo de mercado asociado con fluctuaciones en los tipos de cambio de moneda extranjera se relaciona principalmente con nuestras obligaciones de deuda denominadas en dólares americanos como se muestra en la tabla anterior de riesgo derivado por tasas de interés. Ocasionalmente utilizamos contratos futuros para divisas con el propósito de cubrir nuestra exposición al dólar americano con respecto al peso mexicano y otras monedas.

Al 31 de diciembre de 2010, tenemos contratos futuros que cumplen con los criterios contables de cobertura, para cubrir nuestras operaciones denominadas en dólares americanos. El valor de referencia es Ps. 578 millones con un activo de valor razonable de Ps. 2 millones y valor de referencia de Ps. 1,690 millones con un pasivo de valor razonable de Ps. 18 millones en cada caso y vencimiento durante el 2011. Para el año terminado el 31 de diciembre de 2010 tuvimos una ganancia neta por contratos futuros que hayan expirado de Ps. 27 millón por fluctuación cambiaria. El valor razonable de los contratos futuros de moneda extranjera se estima basándose en el precio de mercado estimado de cada acuerdo al final del año asumiendo la misma fecha de vencimiento original del contrato.

Al 31 de diciembre de 2009, ciertos contratos futuros no cumplieron con los criterios contables de cobertura, por lo que la variación neta en su valor razonable se reconoce en el estado consolidado de resultados dentro del resultado integral de financiamiento. Por los años terminados al 31 de diciembre de 2009 y 2008, el efecto neto de los contratos vencidos que no cumplieron con los criterios contables de cobertura, fueron pérdidas por Ps. 63 millones y Ps. 705 millones y una ganancia de Ps. 22 millones, respectivamente. El valor razonable de los contratos futuros de moneda extranjera es estimado basándose en el precio de mercado estimado de cada acuerdo al final del año asumiendo la misma fecha de madurez originalmente contratada.

Al 31 de diciembre de 2010, no tuvimos ningún contrato futuro para comprar dólares americanos.

Al 31 de diciembre de 2010, tenemos swaps de tipo de cambio designados como coberturas de valor razonable, las cuales tenían un valor de referencia de Ps. 2,500 millones. Dichos contratos vencen en 2013 y 2017, por los cuales hemos registrado un activo de valor razonable neto de Ps. 717 millones. Al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008, el efecto neto en nuestros contratos vencidos fue registrado como gasto financiero de Ps. 2 millones en 2010, Ps. 32 millones y Ps. 73 millones al 31 de diciembre de 2009 y 2008, respectivamente.

Para el año terminado el 31 de diciembre de 2010 ciertos instrumentos swap de tasa de interés y tipo de cambio no cumplieron con los criterios de cobertura contable; por lo que la variación neta en su valor razonable se reconoce en el estado consolidado de resultados dentro del resultado integral de financiamiento. Los cambios en el valor razonable de estos contratos representaron ganancias de Ps. 205 millones y Ps. 168 millones en 2010 y 2009, respectivamente; y una pérdida de Ps. 200 millones en 2008.

Al 31 de diciembre de 2010, hemos determinado que nuestros contratos de arrendamiento denominados en dólares americanos representan instrumentos financieros derivados implícitos. El valor razonable de estos contratos esta basado en el tipo de cambio utilizado al terminar el contrato de acuerdo al final del periodo. Para los años terminados el 31 de diciembre de 2010 y 2009, el valor razonable de estos contratos resultaron en ganancias de Ps. 15 millones y Ps. 19 millones, respectivamente, y una pérdida de Ps. 68 millones al 31 de diciembre de 2008, los cuales están registrados en el estado de resultados en la cuenta de ganancia (pérdida) en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados.

En el caso hipotético, una devaluación instantánea y desfavorable del 10% en el valor del peso mexicano, en relación al dólar americano ocurriendo el 31 de diciembre de 2010, produciría un disminución en nuestro resultado integral de financiamiento neto de aproximadamente Ps. 368 millones sobre el periodo de 12 meses de 2010, reflejando una mayor ganancia en fluctuación cambiaria y gasto financiero generado por los saldos de efectivo en dólares americanos a esa fecha y pérdida neta basada en nuestra deuda denominada en dólares americanos al 31 de diciembre de 2010. Sin embargo, este resultado no toma en cuenta ninguna ganancia en posición monetaria que podría esperarse como resultado de un incremento en la tasa de inflación generada por una devaluación de monedas locales en relación con el dólar americano en ambientes económicos inflacionarios, ganancia la cual en posición monetaria hubiera reducido el resultado integral financiero consolidado.

Al 31 de mayo de 2011, los tipos de cambio en relación al dólar americano de todos los países en los cuales operamos así como su efecto de devaluación/apreciación comparado al 31 de diciembre de 2010, es como se muestra a continuación:

País	Moneda	Tipo de cambio al 31 de mayo de 2011	(Devaluación)/ Apreciación
México	Peso mexicano	11.6526	5.9%
Brasil.....	Real brasileño	1.5799	5.2%
Venezuela	Bolívar fuerte	4.3000	-
Colombia.....	Peso colombiano	1,817.3400	5.0%
Argentina	Peso argentino	4.0900	(2.9)%
Costa Rica	Colón	511.1500	1.3%
Guatemala.....	Quetzal guatemalteco	7.7956	2.7%
Nicaragua.....	Córdoba	22.3287	(2.0)%
Panamá.....	Dólar americano	1.0000	-
Eurozona.....	Euro	16.5150	0.7%

En el caso hipotético instantáneo y desfavorable devaluación de 10% en el valor de las monedas de los países en los cuales operamos, en relación al dólar americano ocurriendo al 31 de diciembre de 2010, produciría una reducción en el riesgo de capital contable aproximadamente las cantidades siguientes:

País	Moneda	Reducción en el Capital Accionario
(en millones de pesos mexicanos)		
México	Peso mexicano	Ps. 368
Brasil.....	Real brasileño	1,542
Venezuela	Bolívar fuerte	462
Colombia	Peso colombiano	840
Costa Rica.....	Colón	287
Argentina	Peso argentino	98
Guatemala.....	Quetzal guatemalteco	103
Nicaragua.....	Córdoba	117
Panamá.....	Dólar americano	185
Eurozona.....	Euro	6,089

Riesgos Derivados del Capital

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, no se cuenta con ningún contrato futuro para cubrir riesgo derivado de capital.

Riesgos Derivados por el Precio de las Materias Primas

Se han contratado diferentes instrumentos derivados para cubrir nuestro riesgo en el costo de ciertas materias primas que están expuestas a variaciones de tipo de cambio. Al 31 de diciembre de 2010, se tienen diferentes contratos con vencimientos en el año 2011 y 2012 y con un valor de referencia de Ps. 451 millones y un valor razonable registrado como un activo por Ps. 445 millones. El resultado de estos contratos para cubrir las materias primas por los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008 fue Ps. 393 millones Ps. 247 millones y Ps. 2 millones, respectivamente, las cuales fueron recoincidas en los resultados de operación de cada año. Después de discontinuar nuestra operación de cerveza, no tenemos contratos de instrumentos financieros derivados que no cumplen con los criterios contables de cobertura.

PUNTO 12. DESCRIPCIÓN DE VALORES DIFERENTES A VALORES REPRESENTATIVOS DE CAPITAL

PUNTO 12A. TÍTULOS DE DEUDA

No aplicable.

PUNTO 12B. GARANTÍAS Y DERECHOS

No aplicable.

PUNTO 12C. OTROS VALORES

No aplicable.

PUNTO 12D. ACCIONES DEPOSITARIAS AMERICANAS

El Bank of New York Mellon actúa como depositario de nuestras ADSs. Los tenedores de nuestras ADSs, las cuales constan en ADRs deben pagar diferentes cuotas al depositario, y el depositario podría negarse a prestar cualquier servicio para el cual una cuota es requerida hasta que dicha cuota haya sido pagada.

Los tenedores de ADSs deben pagar al depositario cantidades en relación con los gastos incurridos por el depositario o sus agentes en representación de los tenedores de los ADSs, incluyendo gastos que resulten del cumplimiento con las leyes aplicables, impuestos u otros cargos gubernamentales, transmisión por cable, telex y fax o la conversión de una moneda extranjera a dólares americanos. El depositario puede decidir bajo su propia discreción buscar pago ya sea mediante facturación a los tenedores o deducción de la cuota de uno o más dividendos en efectivo u otras distribuciones en efectivo.

Los tenedores de ADRs también deben pagar cuotas adicionales por ciertos servicios prestados por el depositario, como se muestran en la tabla de abajo:

Servicio del Depositario

Cuota a pagar por los tenedores de ADSs

Emisión y entrega de los ADSs, incluyendo en relación con distribución de acciones, subdivisión de acciones	Hasta US\$5.00 por cada 100 ADSs (o una porción de los mismos)
Distribución de dividendos ⁽¹⁾	Hasta US\$0.02 por ADSs
Retiro de acciones amparados en las ADSs	Hasta US\$5.00 por cada 100 ADSs (o una porción de los mismos)

⁽¹⁾ A la fecha del presente informe anual, a los tenedores de nuestras ADS no les fue requerido a pagar cuotas adicionales relacionadas con este servicio.

Pagos directos e indirectos por el depositario

El depositario nos paga una cantidad acordada, la cual incluye el reembolso de ciertos gastos en los que incurrimos en relación con el programa de ADSs. Estos gastos reembolsables incluyen cuotas legales y contables, cuotas de cotización, gastos de relación con inversionistas y cuotas pagaderas a prestadores de servicios por la distribución de material a los tenedores de ADSs. Por el año terminado el 31 de diciembre de 2010, esta cantidad fue de US\$ 728.7 mil.

PUNTOS 13-14. NO APLICABLE

PUNTO 15. CONTROLES Y PROCEDIMIENTOS

(a) Revelación de Controles y Procedimientos

Hemos evaluado, con la participación de nuestro director general y director de finanzas, la efectividad de nuestros controles y procedimientos de revelación de la información al 31 de diciembre de 2010. Existen limitaciones inherentes de la efectividad de cualquier de los controles y procedimientos del sistema de revelación, incluyendo la posibilidad de un error humano y el evadir o anular los controles y procedimientos. Por lo tanto, aun controles y procedimientos de revelación efectivos sólo pueden proporcionar certeza razonable de lograr sus objetivos de control. Basados en nuestra evaluación, nuestro director general y director de finanzas y administración concluyeron que nuestros controles y procedimientos de revelación eran efectivos para proporcionar una certeza razonable de que la información requerida para la revelación por nuestra parte de los reportes que presentamos y enviamos de conformidad con las Leyes de Intercambio de Valores es registrada, procesada, resumida y reportada, dentro de los periodos de tiempo en las formas y reglas aplicables, y que sea acumulada y comunicada a nuestra administración, incluyendo nuestro director general y director de finanzas y administración, de forma apropiada para permitir decisiones oportunas en relación a revelación requerida.

(b) Informe anual de la administración del control interno sobre la información financiera

Nuestros directivos son responsables en establecer y mantener un control interno adecuado sobre la información financiera, como se define en las Reglas 13a-15(f) y 15d-15(f) bajo el “Securities Exchange Act de 1934” y sus modificaciones. Bajo la supervisión y con la participación de nuestros directivos, incluyendo a nuestro presidente ejecutivo y nuestro director de finanzas y administración, condujimos una evaluación de la efectividad de nuestro control interno sobre nuestra información financiera basado en el marco de Control Interno — Marco Integrado emitido por el “Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission”.

Nuestro control interno sobre la información financiera es un proceso diseñado para proveer una seguridad razonable en cuanto a la confiabilidad la información financiera y la preparación de estados financieros para propósitos externos de acuerdo con los principios contables generalmente aceptados. Nuestro control interno sobre la información

financiera incluye aquellas políticas y procedimientos que (i) se relacionen con el mantenimiento de registros, que en detalle razonable, reflejen de forma precisa y clara las transacciones y disposiciones sobre nuestros activos; (ii) proveer seguridad razonable que las transacciones estén registradas debidamente para permitir la preparación de estados financieros de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados, y que nuestros recibos y gastos se estén haciendo de acuerdo con las autorizaciones de nuestros funcionarios y consejeros; y (iii) que proveamos la seguridad razonable en cuanto a la prevención o detección en tiempo de adquisiciones, uso o disposición de nuestros activos de una forma no autorizada que pueda tener un impacto material en nuestros estados financieros.

Debido a limitaciones inherentes, el control interno sobre la información financiera podría no prevenir o detectar los errores de información. Adicionalmente, proyecciones de cualquier evaluación de efectividad a periodos futuros, están sujetas al riesgo de que los controles puedan convertirse en inadecuados por cambios de condiciones o a que el grado de adherencia a políticas y procedimientos pueda verse deteriorado. Basados en nuestra evaluación en el marco de control interno — Marco Integral emitido por el “Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission”, nuestros directivos concluyeron que nuestro control interno sobre la información financiera fue efectivo al 31 de diciembre de 2010.

La efectividad de nuestro control interno sobre los estados financieros al 31 de diciembre de 2010 ha sido auditada por Mancera, S.C., una firma miembro de Ernst & Young Global, una firma de auditores externos independientes, según se establece en el presente reporte aquí incluido.

(c) *[La información contenida en el presente inciso no se incluye en la presente traducción, ya que no se requiere de conformidad con las Disposiciones Generales para Emisoras.]*

(d) Cambios en el Control Interno sobre Información Financiera

Durante 2010 no ha habido ningún cambio en nuestro control interno sobre información financiera que haya afectado materialmente, o que sea razonablemente posible que afecte nuestro control interno sobre la información financiera. El intercambio de acciones con Heineken por nuestra división de FEMSA Cerveza provocó la eliminación de ciertos procesos relacionados con la división de FEMSA Cerveza y el despido de personal no clave de información financiera. Sin embargo, estos cambios no tuvieron impacto alguno en el control interno de nuestros informes financieros.

PUNTO 16A. EXPERTO FINANCIERO DEL COMITÉ DE AUDITORÍA

Nuestros accionistas y nuestro consejo de administración han designado al señor José Manuel Canal Hernando, un consejero independiente de acuerdo al requerimiento de la Ley del Mercado de Valores y a los estándares aplicables para cotizar en el Mercado de Valores de Nueva York (New York Stock Exchange), como el “experto financiero del comité de auditoría” de acuerdo al significado de este punto 16A. Véase “Punto 6. Consejeros, Ejecutivos y Empleados—Consejeros.”

PUNTO 16B. CÓDIGO DE ÉTICA

Adoptamos un código de ética, dentro del significado de este Punto 16B de la Forma 20-F. Nuestro código de ética aplica a nuestro director general, director de finanzas y administración, director de control interno y personas desempeñando funciones similares, además de nuestros consejeros, funcionarios y empleados. Nuestro código de ética está disponible en nuestro sitio de Internet en www.femsa.com. En caso de modificar las provisiones de nuestro código de ética que aplican a nuestro director general, director de finanzas y administración, director de control interno y personas desempeñando funciones similares, o si concedemos alguna exención de dichas provisiones, describiremos dichas modificaciones o exenciones en la misma dirección electrónica.

PUNTO 16C. PRINCIPALES HONORARIOS Y SERVICIOS DE AUDITORES

Honorarios de Auditoría y Servicios Distintos a la Auditoría

Para los ejercicios fiscales terminados el 31 de de 2010 y 2009, Mancera, S.C., una firma miembro de Ernst & Young Global, fue nuestro auditor.

La siguiente tabla resume los honorarios totales facturados a nosotros durante 2010 y 2009 por Mancera, S.C., una firma de auditores independientes durante los ejercicios fiscales terminados en 31 de diciembre del 2010 y 2009:

	Año terminado al 31 de diciembre de	
	2010	2009
	(en millones de pesos mexicanos)	
Honorarios de Auditoría	Ps. 64	Ps. 88
Honorarios relacionados con Auditoría	14	7
Honorarios de Servicios Fiscales	5	6
Honorarios de Otros Conceptos	0	1
Total	Ps. 83	Ps. 102

Honorarios de Auditoría. Los Honorarios de Auditoría en la tabla anterior son los honorarios totales facturados en relación con la auditoría de nuestros estados financieros anuales, así como otros procedimientos limitados, en relación con nuestra información financiera trimestral, auditorías estatutarias y regulatorias.

Honorarios Relacionados con Auditoría. Honorarios relacionados con Auditoría en la tabla anterior para los ejercicios terminados el 31 de diciembre del 2010 y 2009, son los honorarios totales facturados principalmente relacionados con información proforma, servicios de due diligence y otro tipo de asesoramiento técnico en asuntos contables y de auditoría principalmente relacionados con la transacción con Heineken.

Honorarios de Servicios Fiscales. Los honorarios en la tabla anterior son honorarios facturados por servicios basados en los hechos existentes y transacciones previas para documentar, calcular y obtener aprobación gubernamental por montos incluidos en los trámites fiscales tales como asesoría en la devolución del impuesto al valor agregado, documentación de precios de transferencia y solicitudes para asesoría técnica con las autoridades fiscales.

Honorarios de Otros Conceptos. En el 2010 no se registraron honorarios de otros conceptos. En 2009 representan principalmente servicios distintos a auditoría.

Políticas y Procedimientos de Pre-Aprobación del Comité de Auditoría

Hemos adoptado políticas y procedimientos de pre-aprobación bajo los cuales todos los servicios de auditoría y no relacionados con la misma prestados por nuestros auditores externos deben ser pre-aprobados por el comité de auditoría de acuerdo a lo que se establece en los estatutos del comité de auditoría. Cualquier propuesta de servicios proporcionadas por auditores externos requiere ser discutida y aprobada por el comité de auditoría durante sus reuniones, las cuales se celebran por lo menos cuatro veces al año. Una vez que la propuesta de servicios es aprobada, nosotros o nuestras subsidiarias formalizan la prestación de los servicios. La aprobación de cualquier servicio de auditoría o de servicios no relacionados con la misma, a ser proporcionado por nuestros auditores externos se especifica en las minutas de nuestro comité de auditoría. Adicionalmente, los miembros de nuestro consejo de administración son informados en resumen sobre los temas discutidos por los diferentes comités de nuestro consejo de administración.

PUNTO 16D. NO APLICABLE

PUNTO 16E. COMPRAS DE INSTRUMENTOS DE CAPITAL POR EL EMISOR Y COMPRADORES AFILIADOS

Durante 2010 no llevamos a cabo recompra de nuestras acciones. La siguiente tabla presenta compras hechas por fideicomisos que administramos en conexión con nuestro programa de incentivos en acciones, cuyas compras pueden ser consideradas como realizadas por un comprador afiliado nuestro. Véase “Punto 6. Consejeros, Ejecutivos y Empleados— Plan de Incentivos de Acciones en base a VEA”.

Compras de Acciones

Periodo	Número Total de Unidades BD Compradas	Precio promedio pagado por la Unidad BD comprada	Número total de acciones (o unidades) compradas como parte de planes o programas anunciados públicamente	Número máximo (o valor apropiado en dólares) de acciones (o unidades) que aún pueden ser compradas dentro de estos planes o programas
Marzo 1° de 2008	4,592,920	Ps. 39.51	-	-
Marzo 1° de 2009	5,392,080	Ps. 38.76	-	-
Marzo 1° de 2010	4,207,675	Ps. 55.44	-	-
Marzo 1° de 2011	2,438,590	Ps. 67.78	-	-

PUNTO 16F. NO APLICABLE

PUNTO 16G. GOBIERNO CORPORATIVO

De conformidad con la Regla 303A.11 del Manual para Compañías que cotizan en la Bolsa de Nueva York (*Listed Company Manual of the New York Stock Exchange*), estamos obligados a presentar un resumen de las formas más significativas en que nuestras prácticas de gobierno corporativo difieren de aquellas requeridas para las empresas estadounidenses bajo los estándares de cotización en la Bolsa de Nueva York. Nosotros somos una empresa mexicana con acciones que cotizan en la BMV. Nuestras prácticas de gobierno corporativo están regidas por nuestros estatutos, la Ley del Mercado de Valores (LMV) y las normas expedidas por CNBV. Asimismo revelamos nuestro grado de adhesión de conformidad con el Código de Mejores Prácticas Corporativas, que fue creado en enero de 2001 por un grupo de empresas mexicanas líderes, y el cual fue aprobado por la CNBV.

La tabla siguiente muestra las diferencias significativas entre nuestras prácticas de gobierno corporativo y los estándares de la Bolsa de Nueva York.

Estándares de la Bolsa de Nueva York

Independencia de los Consejeros: La mayoría del consejo de administración debe ser independiente.

Sesiones Ejecutivas: Los consejeros no ejecutivos deben reunirse en sesiones programadas regularmente sin la administración.

Comité de Gobierno Corporativo/Designación: Se requiere un comité de gobierno corporativo/designación compuesto en su totalidad de consejeros independientes.

Comité de Compensaciones: Se requiere un comité de compensaciones compuesto enteramente de consejeros independientes.

Nuestras Prácticas de Gobierno Corporativo

Independencia de los Consejeros: De acuerdo a la LMV, debemos contar con un Consejo de Administración de máximo 21 miembros, de los cuales el 25% debe ser independiente.

La LMV establece, en el artículo 26, la definición de independencia, la cual difiere de la establecida en la Sección 302A.02 del Manual para Compañías que cotizan en la Bolsa de Nueva York. En general, bajo la LMV, un consejero no será independiente si: (i) es empleado o ejecutivo relevante de la compañía o sus subsidiarias; (ii) es un individuo con influencia significativa sobre la compañía o sus subsidiarias; (iii) es un accionista o parte del grupo de control de la compañía; (iv) es un cliente, proveedor, deudor, acreedor, socio o empleado de un cliente, proveedor, deudor o acreedor importante de la compañía o; (v) si es familiar de alguna de las personas antes mencionadas.

De acuerdo con la LMV, nuestros accionistas deben hacer una determinación sobre la independencia de nuestros consejeros en la asamblea ordinaria de accionistas; aunque la CNBV puede objetar dicha determinación. Nuestro consejo de administración no es requerido para calificar la independencia de nuestros consejeros.

Sesiones Ejecutivas: Bajo nuestros estatutos y la ley mexicana aplicable, nuestros consejeros no ejecutivos y los independientes no son requeridos para reunirse en sesiones ejecutivas.

Nuestros estatutos establecen que el consejo de administración deberá reunirse al menos cuatro veces al año, al término de cada trimestre, para discutir nuestros resultados operativos y el progreso obtenido en los objetivos estratégicos. Nuestro consejo de administración también puede reunirse en sesiones extraordinarias.

Comité de Gobierno Corporativo/Designación: No somos requeridos de tener un comité de designación, y el Código de Mejores Prácticas Corporativas no estipula un comité de designación.

Sin embargo, la ley mexicana nos exige tener Comité de Prácticas Societarias; nuestro Comité de Prácticas Societarias está compuesto por tres miembros y, como lo exige la LMV y nuestros estatutos, los tres son independientes.

Comité de Compensación: No tenemos un comité que exclusivamente supervise las cuestiones de compensaciones. Nuestro Comité de Prácticas Societarias, compuesto enteramente de consejeros independientes, revisa y

recomienda los programas de compensación administrativa para asegurar que estén alineados con los intereses de los accionistas y al desempeño de la compañía.

Comité de Auditoría: Las compañías que coticen deberán tener un Comité de Auditoría que satisfaga el requisito de independencia y otros establecidos en la Regla 10A-3 del *Securities Exchange Act* de 1934 y de los estándares de independencia de la Bolsa de Nueva York.

Comité de Auditoría: Tenemos un Comité de Auditoría de cuatro miembros. Cada miembro del Comité de Auditoría es un consejero independiente, como es requerido por la LMV.

Plan de Incentivos de Acciones: Los planes de compensación de valores requieren aprobación de los accionistas, sujeto a limitadas excepciones.

Plan de Incentivos de Acciones: No se requiere la aprobación de los accionistas, bajo la ley mexicana y nuestros estatutos, para la adopción y reforma de un plan de incentivos de acciones. Dichos planes deberán prever una aplicación general para todos los ejecutivos. Nuestros planes de compensación actuales han sido aprobados por nuestro consejo de administración.

Código de Ética y de Gestión del Negocio: Guía de Gobierno Corporativo y un código de ética y conducta son requeridos, con la revelación de cualquier dispensa para consejeros y directores.

Código de Ética y de Gestión del Negocio: Hemos adoptado un código de ética, dentro del significado del Artículo 16B de la Comisión de Valores de los Estados Unidos de América en la forma 20F. Nuestro código de ética es aplicable a nuestro Director General, nuestro Director de Finanzas y a personas desempeñando funciones similares así como a nuestros directores y otros ejecutivos y empleados. Nuestro código de ética está disponible en nuestro sitio de Internet www.femsa.com. Si modificamos las disposiciones de nuestro código de ética aplicables a nuestro Director General, Director de Finanzas o a las personas desempeñando funciones similares, o si concedemos alguna dispensa de dichas disposiciones, revelaremos dicha modificación o dispensa en nuestro sitio de Internet en la misma dirección.

PUNTO 17. NO APLICABLE

PUNTO 18. ESTADOS FINANCIEROS

Véase páginas F-1 a F-54, incorporadas al presente por referencia.

[Los estados financieros aquí presentados no contienen las notas relativas a U.S. GAAP, debido a que no son requeridas por las Disposiciones Generales para Emisoras.]

PUNTO 19. ANEXOS

- 1.1. Estatutos Sociales de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V., aprobados el 22 de abril de 2008, junto con la traducción al inglés del mismo. (incorporado por referencia al Anexo 1.1 del Reporte Anual de FEMSA en la Forma 20-F presentado el 30 de junio de 2008 (Expediente No. 333-08752)).
- 1.2. Contrato de Intercambio de Acciones celebrado entre Heineken Holding N.V., Heineken N.V., Compañía Internacional de Bebidas, S.A. de C.V., Grupo Industrial Emprex, S.A. de C.V. y Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. con fecha del 11 de enero de 2010 (incorporado por referencia al Anexo 1.2 del Reporte Anual de FEMSA en la Forma 20-F presentado el 25 de junio de 2010 (Expediente No. 333-08752)).
- 1.3. Primer Convenio Modificatorio al Acuerdo de intercambio de acciones por y entre Heineken Holding N.V., Heineken N.V., Compañía Internacional de Bebidas, S.A. de C.V., Grupo Industrial Emprex, S.A. de C.V. y Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. con fecha de 26 de abril 2010 (incorporado por referencia al Anexo 1.3 del Reporte Anual de FEMSA en la Forma 20-F presentado el 25 de junio de 2010 (Expediente No. 333-08752)).

- 1.4. Contrato de Relación de Accionistas con fecha de 30 de abril de 2010, entre Heineken Holding N.V., L'Arche Green N.V., FEMSA y CB Equity, LLP (incorporado por referencia al Anexo 1. del Reporte Anual de FEMSA en la Forma 20-F presentado el 25 de junio de 2010 (Expediente No. 333-08752)).
- 2.1. Contrato de Depósito, modificado el 11 de mayo de 2007, entre FEMSA, The Bank of New York, y todos los demás dueños y tenedores de tiempo en tiempo de cualquier Recibos Depositarios Americanos (American Depositary Receipts), incluyendo la forma del Recibo Depositario Americano (American Depositary Receipt) (incorporado por referencia al Registro de Emisión en la Forma F-6 presentado el 30 de abril de 2007 (Expediente No. 333-142469)).
- 2.2. Modelo de certificado que representa una Unidad BD, consistente en una Acción Serie B, dos acciones Serie D-B y dos acciones Serie D-L, junto con una traducción al inglés (incorporado por referencia al Registro de Emisión de FEMSA en la Forma F-4 presentado el 9 de abril de 1998 (Expediente No. 333-8618)).
- 2.3. *Indenture*, de fecha 5 de febrero de 2010 entre Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y The Bank of New York Mellon (incorporado por referencia al Anexo 2.2 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F, presentada el 10 de junio de 2010 (Expediente No. 1-12260)).
- 2.4. Primer *Indenture* Suplementario, de fecha 5 de febrero de 2010, entre Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y The Bank of New York Mellon y The Bank of New York Mellon (Luxemburgo) S.A. (incorporado por referencia al Anexo 2.3 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentada el 10 de junio de 2010 (Expediente No. 1-12260)).
- 2.5. Segundo *Indenture* Suplementario, de fecha 1 de abril de 2011, entre Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V., Propimex, S.A. de C.V. como Obligado Solidario, y The Bank of New York Mellon, (incorporado por referencia al Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentada el 17 de junio de 2011 (Expediente No. 001-12260)).
- 2.6. Tercer *Indenture* Suplementario, de fecha 1 de agosto de 2007, entre Propimex, S.A. de C.V., como Emisor, Coca-Cola FEMSA, como Obligado Solidario y JPMorgan Chase Bank, como Fiduciario (incorporado por referencia al Anexo 2.5 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentada el 30 de junio de 2009 (Expediente No. 1-12260)).
- 3.1. Contrato del fideicomiso de voto modificado entre ciertos accionistas principales de FEMSA junto con su traducción al inglés (incorporado por referencia al Anexo 13D de FEMSA modificado presentado el 11 de agosto de 2005 (Expediente No.005-54705)).
- 4.1. Convenio de Accionistas Modificado, de fecha 6 de julio de 2002, por y entre CIBSA, Emprex, The Coca-Cola Company e Inmex (incorporado por referencia al Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 27 de junio de 2003 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.2. Convenio Modificadorio del 6 de mayo de 2003 al Convenio de Accionistas Modificado de fecha 6 de julio de 2002 por y entre CIBSA, Emprex, The Coca-Cola Company, Inmex, Atlantic Industries, Dulux CBAI 2003 B.V. y Dulux CBEXINMX 2003 B.V. (incorporado por referencia al Anexo 4.14 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 27 de junio de 2003 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.3. Segundo Convenio Modificadorio, de fecha de 1 de febrero de 2010, al Convenio de Accionistas Modificado de fecha 06 de julio de 2002, entre CIBSA, Emprex, The Coca-Cola Company, Inmex, Atlantic Industries, Dulux CBAI 2003 BV 2003 y Dulux CBEXINMX 2003 BV (incorporados mediante referencia al Anexo 4.3 del Reporte Anual bajo el formato 20F de Coca-Cola FEMSA presentado el 10 de junio de 2010 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.4. Contrato de Embotellador Modificado, de fecha 21 de junio de 2003, entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company en relación a las operaciones en el sureste de México (incorporado por referencia al Anexo 4.3 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 5 de abril 2004 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.5. Convenio Suplementario, de fecha 21 de junio de 1993, entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company en relación a las operaciones en el sureste de México (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.3 del Registro de Emisión de Coca-Cola FEMSA en la Forma F-1 presentada el 13 de agosto de 1993 (Expediente No. 333-67380)).

- 4.6. Contrato de Embotellador Modificado, de fecha 21 de junio de 2003, entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company en relación a las operaciones en el sureste de México (incorporado por referencia al Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 5 de abril 2004 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.7. Convenio Suplementario, de fecha 21 de junio de 1993, entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company en relación a las operaciones en el sureste de México (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.4 del Registro de Emisión de Coca-Cola FEMSA en la Forma F-1 presentada el 13 de agosto de 1993 (Expediente No. 333-67380)).
- 4.8. Convenios Modificatorios, de fecha 17 de mayo y 20 de julio de 1995, al Contrato de Embotellador y la Carta Convenio, de fecha 22 de agosto de 1994, cada una en relación a las operaciones en Argentina entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.3 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 28 de junio de 1996 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.9. Contrato de Embotellador, de fecha 1 de diciembre de 1995, entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company en relación a las operaciones en SIRSA (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.4 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 28 de junio de 1996 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.10. Suplemento de fecha 1 de diciembre de 1995 entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company en relación a las operaciones en SIRSA (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.6 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 28 de junio de 1996 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.11. Convenio Modificadorio, de fecha 1 de febrero de 1996, al Contrato de Embotellador entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company en relación a las operaciones en SIRSA, de fecha 1 de diciembre de 1995 (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.5 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 28 de junio de 1996 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.12. Convenio Modificadorio, de fecha 22 de mayo de 1998, al Contrato Embotellador en relación al anterior territorio de SIRSA, de fecha 1 de diciembre de 1995, entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 4.12 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 20 de junio de 2001 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.13. Contrato de Suministro, de fecha 21 de junio de 1993, entre Coca-Cola FEMSA y FEMSA Empaques (incorporado por referencia al Registro de Emisión de FEMSA en la Forma F-4 presentada el 9 de abril de 1998 (Expediente No. 333-8618)).
- 4.14. Contrato de Embotellador y Carta Complementaria de fecha 1 de junio de 2005, entre Panamco Golfo, S.A. de C.V. y The Coca Cola Company en relación a las operaciones en Golfo, México (traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 4.7 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 18 de abril de 2006 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.15. Contrato de Embotellador y Carta Complementaria de fecha 1 de junio de 2005, entre Panamco Bajío, S.A. de C.V. y The Coca Cola Company en relación a las operaciones en Bajío, México (traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 4.8 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 18 de abril de 2006 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.16. Contrato de Licencia del Nombre Comercial de Coca-Cola de fecha 21 de junio de 1993, entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Registro de Emisión de FEMSA en la Forma F-4 presentada el 9 de abril de 1998 (Expediente No. 333-8618)).
- 4.17. Convenio Modificadorio al Contrato de Licencia de Marca, de fecha 1 de diciembre de 2002, celebrado por y entre Administración de Marcas, S.A. de C.V., como propietario, y The Coca-Cola Export Corporation sucursal México, como licenciatario (incorporado por referencia al Reporte Trimestral de Panamco en la Forma 10-Q para el período terminado el 31 de marzo de 2003 (Expediente No. 1-12290)).
- 4.18. Contrato de Sub-licencia de Marca, de fecha 4 de enero de 2003, celebrado por y entre Panamco Golfo S.A. de C.V., como licenciante, y The Coca-Cola Company, como licenciatario (incorporado por referencia al Reporte

- Trimestral de Panamco en la Forma 10-Q para le período terminado el 31 de marzo de 2003 (Expediente No. 1-2290)).
- 4.19. Contrato de Sub-licencia de Marca, de fecha 4 de enero de 2003, celebrado por y entre Panamco Bajío S.A. de C.V., como licenciante, y The Coca-Cola Company, como licenciatario (incorporado por referencia al Reporte Trimestral de Panamco en la Forma 10-Q para le período terminado el 31 de marzo de 2003 (Expediente No. 1-2290)).
 - 4.20. Contrato de Suministro de fecha 3 de abril de 1998, entre ALPLA Fábricas de Plásticos, S.A. de C.V. e Industria Embotelladora de México, S.A. de C.V (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 4.18 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentada el 1 de julio de 2002 (Expediente No. 1-12260)).
 - 4.21. Contrato de Prestación Servicios, de fecha 7 de noviembre de 2000, entre Coca-Cola FEMSA y FEMSA Logística (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 4.15 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentada el 20 de junio de 2001 (Expediente No. 1-12260)).
 - 4.22. Convenio de Promoción y No-Competencia de fecha 11 de marzo de 2003, celebrado por y entre The Coca-Cola Export Corporation sucursal México y Panamco Bajío, S.A. de C.V. (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Reporte Trimestral de Panamco en la Forma 10-Q para el período terminado el 31 de Marzo de 2003 (Expediente No. 1-12290)).
 - 4.23. Convenio de Promoción y No-Competencia de fecha 11 de marzo de 2003, celebrado por y entre The Coca-Cola Export Corporation rama México y Panamco Golfo, S.A. de C.V. (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Reporte Trimestral de Panamco en la Forma 10-Q para el período terminado el 31 de Marzo de 2003 (Expediente No. 1-12290)).
 - 4.24. Memorándum de Entendimiento, de fecha 11 de marzo de 2003, por y entre Panamco, como vendedor, y The Coca-Cola Company, como comprador (incorporado por referencia al Reporte Trimestral de Panamco en la Forma 10-Q para el período terminado el 31 de Marzo de 2003 (Expediente No. 1-12290)).
 - 4.25. Contrato Embotellador, de fecha 22 de agosto de 1994, entre Coca-Cola Femsas y The Coca-Cola Company en relación a las operaciones en Argentina (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.1 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentada el 30 de junio de 1995 (Expediente No. 1-12260)).
 - 4.26. Convenio Suplementario, de fecha 22 de agosto de 1994, entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company en relación a las operaciones en Argentina (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.2 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentada el 30 junio de 1995 (Expediente No. 1-12260)).
 - 4.27. Memorándum con *The Coca-Cola Company*, dirigido a Steve Heyer por José Antonio Fernández el 22 de diciembre de 2002 (incorporado por referencia al Anexo 10.1 de la modificación no. 1 a la solicitud de registro de FEMSA bajo la Forma F-3, presentada el 20 de septiembre de 2004 (Expediente No. 333-117795)).
- 8.1. Principales Subsidiarias.

FIRMA

El registrante, por medio del presente, certifica que cumple con todos los requisitos de presentación indicados en la Forma 20-F y ha dado instrucciones y autorizado debidamente al suscrito para que firme este reporte anual en su nombre.

Fecha: 28 de Junio de 2011.

Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V.

Por: Javier Gerardo Astaburuaga Sanjines
Nombre: **Javier Gerardo Astaburuaga Sanjines**
Cargo: **Director de Finanzas**

PRINCIPALES SUBSIDIARIAS

La siguiente tabla presenta nuestras más significativas subsidiarias al 30 de abril de 2011:

Nombre de la compañía	Jurisdicción	Porcentaje de participación
CIBSA	México	100.0%
Coca-Cola FEMSA ⁽¹⁾	México	53.7%
Propimex, S.A. de C.V.	México	53.7%
Refrescos Latinoamericanos, S.A. de C.V.....	México	53.7%
Controladora Interamericana de Bebidas, S.A. de C.V.	México	53.7%
Coca-Cola FEMSA de Venezuela, S.A. (antes Panamco Venezuela,, S.A. de C.V.)	Venezuela	53.7%
Spal Industria Brasileira de Bebidas, S.A.....	Brasil	52.5%
Industria Nacional de Gaseosas, S.A.	Colombia	53.7%
FEMSA Comercio	México	100.0%
CB Equity	Reino Unido	100.0%

⁽¹⁾ Porcentaje del capital social. FEMSA posee el 63.0% del capital social con derecho a voto.

ADDENDUM A

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA AL REPORTE ANUAL BAJO LA FORMA 20-F ANTE LA SECURITIES EXCHANGE COMMISSION DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, REQUERIDA POR LAS DISPOSICIONES DE CARÁCTER GENERAL APLICABLES A LAS EMISORAS DE VALORES

1) INFORMACIÓN GENERAL

c) Factores de Riesgo

Nuestros activos se componen únicamente de las acciones de nuestras subsidiarias

FEMSA es una compañía tenedora de acciones. Por lo tanto, el flujo de efectivo de FEMSA deriva principalmente de los dividendos, intereses y otras distribuciones que las subsidiarias efectúan a FEMSA. En la actualidad, las subsidiarias de FEMSA no tienen obligaciones contractuales que les exijan pagar dividendos a FEMSA. Por lo tanto si nuestras subsidiarias sufren de restricciones en su capacidad de pago de dividendos o de otros pagos a FEMSA la capacidad operativa de se vería afectada pues FEMSA no cuenta con otros activos propios para operar.

d) Otros Valores Inscritos en el Registro Nacional de Valores

La Compañía cuenta con otros valores inscritos en el Registro Nacional de Valores. Las Unidades BD de la Compañía cotizan en forma de American Depositary Receipts en The New York Stock Exchange bajo la clave de cotización FMX.

Así mismo, tiene autorizado otro Programa de Certificados Bursátiles hasta por un monto de Ps. 20,000,000,000 (veinte mil millones de pesos 00/100 M.N.) bajo Autorización inicial de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores No. 153/1654782/2007 del 4 de diciembre de 2007, dicho programa fue actualizado con la Autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores No. 153/78953/2009 del 31 de Agosto de 2009 . Bajo este Programa se han realizado tres emisiones: (i) Ps. 3,500,000,000 (tres mil quinientos millones de pesos 00/100 M.N.), bajo clave de pizarra "FEMSA 07"; (ii) UDI's. 637,587,000 (seiscientos treinta y siete millones quinientos ochenta y siete mil), bajo clave de pizarra "FEMSA 07U" y (iii) Ps. 1,500,000,000 (un mil quinientos millones de pesos 00/100 M.N.), bajo clave de pizarra "FEMSA 08", esta última emisión fue pagada el 23 de mayo de 2011.

La Compañía entrega reportes financieros trimestrales, anuales y de eventos relevantes a las autoridades reguladoras de los Estados Unidos de América con la misma periodicidad que a las autoridades competentes de México. La Compañía ha entregado en forma completa y oportuna en los últimos 3 ejercicios los reportes sobre eventos relevantes, así como la información jurídica y financiera a que está obligada a presentar de forma periódica de acuerdo con las leyes aplicables en México y en los Estados Unidos de América.

g) Documentos de Carácter Público

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

2) LA EMISORA

b) Descripción del Negocio

iii) Patentes, licencias, marcas y otros contratos

Los derechos para producir y distribuir productos de las marcas propiedad de The Coca-Cola Company en diferentes territorios de América están amparados en los contratos que The Coca-Cola Company tiene celebrados con Coca-Cola FEMSA. Dichos contratos se encuentran descritos en el presente reporte en el Punto 10. Información Adicional – Principales Contratos.

FEMSA Comercio y subsidiarias, operan una cadena de tiendas de conveniencia en México bajo el nombre de “OXXO” marca que se encuentra debidamente registrada y es de nuestra propiedad.

xii) Acciones Representativas del Capital Social

De acuerdo al artículo sexto de los estatutos sociales de FEMSA, el capital social de la Compañía es variable. El capital social mínimo fijo no sujeto a retiro, es de Ps. 300,000,000. La parte variable del capital social es ilimitado. Todas las acciones serán nominativas, de libre suscripción y sin expresión de valor nominal.

En los últimos tres ejercicios no se han realizado emisión de acciones.

PERSONAS RESPONSABLES

Los suscritos manifestamos bajo protesta de decir verdad que, en el ámbito de nuestras respectivas funciones, preparamos la información relativa a la emisora contenida en el presente reporte anual, la cual, a nuestro leal saber y entender, refleja razonablemente su situación. Asimismo, manifestamos que no tenemos conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este reporte anual o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

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



Ing. José Antonio Fernández Carbajal
Director General

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



C.P. Javier Gerardo Astaburuaga Sanjines
Director de Finanzas y Desarrollo Estratégico

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

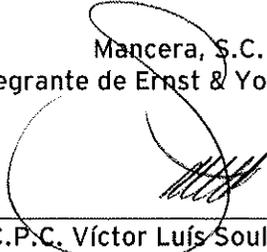


Lic. Carlos E. Aldrete Ancira
Director Jurídico

28 de Junio de 2011.

El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad que los estados financieros consolidados de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2010 y 2009 y por cada uno de los tres años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2010, que contiene el presente reporte anual, fueron dictaminados de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas en México. Asimismo, manifiesta que, dentro del alcance del trabajo realizado para dictaminar los estados financieros antes mencionados, no tiene conocimiento de información financiera auditada relevante cuya fuente provenga de los estados financieros dictaminados, que haya sido omitida o falseada en este reporte anual o que el mismo contenga información financiera auditada cuya fuente provenga de los estados financieros dictaminados que pudiera inducir a error a los inversionistas.

Mancera, S.C.
Integrante de Ernst & Young Global



C.P.C. Víctor Luís Soulé García
Socio y Apoderado

28 de junio de 2011

FOMENTO ECONÓMICO MEXICANO, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS
MONTERREY, N.L., MÉXICO
INDICE DE ESTADOS FINANCIEROS

Página

Estados Financieros Consolidados Auditados de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V.

Dictamen de Mancera S.C., Integrante de Ernst & Young Global ,de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. y subsidiarias por los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008	F-1
Estados Consolidados de Situación Financiera al 31 de diciembre de 2010 y 31 de diciembre 2009	F-2
Estados Consolidados de Resultados por los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008	F-3
Estado Consolidado de Flujos de Efectivo por los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008.....	F-4
Estados Consolidados de Variaciones en las Cuentas de Capital Contable por los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008.....	F-6
Notas a los Estados Financieros Consolidados Auditados.....	F-7
Reporte del Comité de Auditoría, de fecha 22 de febrero de 2011	F-55

DICTAMEN DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES

Al Consejo de Administración y Asamblea General de Accionistas de
Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V.

Hemos examinado los balances generales consolidados de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2010 y 2009, y los estados consolidados de resultados, de variaciones en el capital contable y de flujos de efectivo, que les son relativos, por cada uno de los tres años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2010. Dichos estados financieros son responsabilidad de la administración de la Compañía. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre los mismos con base en nuestras auditorías. Los estados financieros de Heineken N.V. (entidad en la que la Compañía posee una participación del 9.24%), entidad en la que Heineken Holdings N.V. es tenedora del interés mayoritario (a su vez entidad en la que la Compañía posee una participación del 14.94%) (conjuntamente "Heineken"), fueron preparados de conformidad con las Normas de Información Financiera Internacionales adoptadas por la Unión Europea (IFRS). Dichos estados financieros fueron examinados por otros auditores y su dictamen, emitido el 15 de febrero de 2011, nos ha sido proporcionado. Nuestra opinión sobre los estados financieros consolidados, en lo que respecta a los montos incluidos que corresponden a Heineken, se basa en el informe de los otros auditores. En los estados financieros consolidados, la inversión de la Compañía en Heineken es de Ps. 66,478 millones al 31 de diciembre de 2010, y su participación en los resultados netos de Heineken es de Ps. 3,319 millones por el periodo de ocho meses del 30 de abril al 31 de diciembre de 2010.

Nuestros exámenes fueron realizados de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas en México, las cuales requieren que la auditoría sea planeada y realizada de tal manera que permita obtener una seguridad razonable de que los estados financieros no contienen errores importantes y de que están preparados de acuerdo con las Normas de Información Financiera Mexicanas. La auditoría consiste en el examen, con base en pruebas selectivas, de la evidencia que soporta las cifras y revelaciones de los estados financieros; asimismo, incluye la evaluación de las normas de información financiera utilizadas, de las estimaciones significativas efectuadas por la administración y de la presentación de los estados financieros tomados en su conjunto (incluyendo la conversión a Normas de Información Financiera Mexicanas, de los estados financieros de Heineken al 31 de diciembre 2010 y por el periodo de ocho meses comprendido del 30 de abril al 31 de diciembre de 2010, que fue preparada por la Compañía). Consideramos que nuestros exámenes y el informe de otros auditores proporcionan una base razonable para sustentar nuestra opinión.

En nuestra opinión, basados en nuestras auditorías y en el informe de otros auditores, los estados financieros consolidados antes mencionados presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera consolidada de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2010 y 2009 y los resultados consolidados de sus operaciones, las variaciones en el capital contable y los flujos de efectivo consolidados, por cada uno de los tres años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2010, de conformidad con las Normas de Información Financiera Mexicanas.

Como se menciona en la Nota 3 de los estados financieros consolidados adjuntos, entre otras Normas de Información Financiera Mexicanas ("NIF's"), la Compañía adoptó la NIF B-8 *Estados Financieros Consolidados o Combinados* durante 2009.

Mancera, S.C.
Integrante de
Ernst & Young Global



C.P.C. Víctor Luis Soulé García

FOMENTO ECONÓMICO MEXICANO, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS
MONTERREY, N.L., MEXICO

Estados Consolidados de Situación Financiera

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009. Cifras expresadas en millones de dólares americanos (\$) y millones de pesos mexicanos (Ps.).

	Nota	2010		2009
ACTIVO				
Activo Circulante:				
Efectivo y equivalentes de efectivo	5 B	\$ 2,188	Ps. 27,097	Ps. 14,508
Instrumentos financieros	5 B	5	66	2,113
Cuentas por cobrar	7	623	7,702	6,891
Inventarios	8	924	11,447	9,995
Impuestos por recuperar		343	4,243	3,491
Otros activos circulantes	9	73	905	1,265
Activo circulante de operaciones discontinuadas	2	-	-	13,450
Total activo circulante		4,156	51,460	51,713
Inversión en acciones	10	5,556	68,793	2,208
Propiedad, planta y equipo	11	3,219	39,856	38,369
Botellas y cajas		184	2,280	1,914
Activos intangibles	12	4,227	52,340	51,992
Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar	24 D	28	346	1,527
Otros activos	13	686	8,503	19,365
Activo de largo plazo de operaciones discontinuadas	2	-	-	58,818
TOTAL ACTIVO		18,056	223,578	225,906
PASIVO Y CAPITAL CONTABLE				
Pasivo Circulante:				
Préstamos bancarios y documentos por pagar	18	127	1,578	3,816
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo	18	139	1,725	4,723
Intereses por pagar		13	165	103
Proveedores		1,410	17,458	16,311
Cuentas por pagar		434	5,375	6,305
Obligaciones fiscales por pagar		176	2,180	4,038
Otros pasivos circulantes	25 A	165	2,035	1,922
Pasivo circulante de operaciones discontinuadas	2	-	-	10,883
Total pasivo circulante		2,464	30,516	48,101
Pasivo a Largo Plazo:				
Préstamos bancarios y documentos por pagar	18	1,793	22,203	21,260
Obligaciones laborales	16 B	152	1,883	1,776
Impuestos a la utilidad diferidos por pagar	24 D	853	10,567	867
Contingencias y otros pasivos	25 B	437	5,396	5,857
Pasivo a largo plazo de operaciones discontinuadas	2	-	-	32,216
Total pasivo a largo plazo		3,235	40,049	61,976
Total pasivo		5,699	70,565	110,077
Capital Contable:				
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas	21	2,880	35,665	34,192
Participación controladora:				
Capital social		432	5,348	5,348
Prima en suscripción de acciones		1,660	20,558	20,548
Utilidades retenidas de ejercicios anteriores		4,122	51,045	43,835
Utilidad neta		3,251	40,251	9,908
Otras partidas acumuladas de la utilidad (pérdida) integral	5 W	12	146	1,998
Total participación controladora		9,477	117,348	81,637
Total capital contable		12,357	153,013	115,829
TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE		\$ 18,056	Ps. 223,578	Ps. 225,906

Las notas a los estados financieros consolidados que se acompañan son parte integral de los presentes estados consolidados de situación financiera.

Monterrey, N.L., México.

José Antonio Fernández Carbajal
 Director General

Javier Astaburuaga Sanjines
 Director de Finanzas

FOMENTO ECONÓMICO MEXICANO, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS
MONTERREY, N.L., MEXICO

Estados Consolidados de Resultados

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008. Cifras expresadas en millones de dólares americanos (\$) y millones de pesos mexicanos (Ps.), excepto información por acción.

	2010		2009	2008
Ventas netas	\$ 13,598	Ps. 168,376	Ps. 158,503	Ps. 132,260
Otros ingresos de operación	107	1,326	1,748	1,548
Ingresos totales	13,705	169,702	160,251	133,808
Costo de ventas	7,974	98,732	92,313	77,990
Utilidad bruta	5,731	70,970	67,938	55,818
Gastos de operación:				
De administración	627	7,766	7,835	6,292
De ventas	3,285	40,675	38,973	32,177
	3,912	48,441	46,808	38,469
Utilidad de operación	1,819	22,529	21,130	17,349
Otros gastos, neto (Nota 19)	(23)	(282)	(1,877)	(2,019)
Resultado integral de financiamiento:				
Gasto financiero	(264)	(3,265)	(4,011)	(3,823)
Producto financiero	89	1,104	1,205	865
Pérdida por fluctuación cambiaria	(50)	(614)	(431)	(1,431)
Ganancia por posición monetaria	34	410	486	657
Ganancia (pérdida) en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados	17	212	124	(950)
	(174)	(2,153)	(2,627)	(4,682)
Método de participación de asociadas (Nota 10)	286	3,538	132	90
Utilidad antes de impuesto	1,908	23,632	16,758	10,738
Impuesto a la utilidad (Nota 24 E)	457	5,671	4,959	3,108
Utilidad neta consolidada antes de operaciones discontinuadas	1,451	17,961	11,799	7,630
Utilidad por el intercambio de acciones con Heineken, neta de impuestos (Nota 2)	2,150	26,623	-	-
Utilidad neta de operaciones discontinuadas (Nota 2)	57	706	3,283	1,648
Utilidad neta consolidada	\$ 3,658	Ps. 45,290	Ps. 15,082	Ps. 9,278
Utilidad neta controladora	3,251	40,251	9,908	6,708
Utilidad neta no controladora	407	5,039	5,174	2,570
Utilidad neta consolidada	\$ 3,658	Ps. 45,290	Ps. 15,082	Ps. 9,278
Utilidad básica antes de operaciones discontinuadas ⁽¹⁾ :				
Por acción Serie "B"	\$ 0.05	Ps. 0.64	Ps. 0.33	Ps. 0.25
Por acción Serie "D"	0.07	Ps. 0.81	Ps. 0.42	Ps. 0.32
Utilidad básica de operaciones discontinuadas ⁽¹⁾ :				
Por acción Serie "B"	0.11	1.37	0.16	0.08
Por acción Serie "D"	0.14	1.70	0.20	0.10
Utilidad básica controladora ⁽¹⁾ :				
Por acción Serie "B"	0.16	2.01	0.49	0.33
Por acción Serie "D"	0.20	2.51	0.62	0.42

Las notas a los estados financieros consolidados que se acompañan son parte integral de los presentes estados consolidados de resultados.

⁽¹⁾ Expresadas en dólares americanos y pesos mexicanos, ver Nota 23 para número de acciones.

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

MONTERREY, N.L., MEXICO

Estados Consolidados de Flujos de Efectivo

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008. Cifras expresadas en millones de dólares americanos (\$) y millones de pesos mexicanos (Ps.).

	2010		2009		2008
Flujo de Efectivo Generado (Utilizado) en Actividades de Operación:					
Utilidad antes de impuesto de operaciones continuas	\$ 1,908	Ps. 23,632	Ps. 16,758	Ps.	10,738
Partidas virtuales operativas	31	386	664		295
Otras partidas operativas	44	545	773		1,199
Partidas relacionadas con actividades de inversión:					
Depreciación	366	4,527	4,391		3,762
Amortización	79	975	798		689
Pérdida por venta de activos de larga duración	17	215	177		166
Ganancia en venta de acciones	(125)	(1,554)	(35)		(85)
Bajas de activos de larga duración	1	9	129		378
Producto financiero	(89)	(1,104)	(1,205)		(865)
Método de participación de asociadas	(286)	(3,538)	(132)		(90)
Partidas relacionadas con actividades de financiamiento:					
Gasto financiero	264	3,265	4,011		3,823
Fluctuación cambiaria	50	614	431		1,431
Ganancia en posición monetaria	(34)	(410)	(486)		(657)
(Utilidad) pérdida en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados	(17)	(212)	(124)		950
	2,209	27,350	26,150		21,734
Cuentas por cobrar y otros activos circulantes	(116)	(1,431)	(535)		(294)
Inventarios	(108)	(1,340)	(844)		(1,567)
Proveedores y cuentas por pagar	66	823	2,373		1,469
Otros pasivos	(20)	(249)	(267)		(94)
Obligaciones laborales	(43)	(530)	(302)		(230)
Impuestos a la utilidad pagados	(551)	(6,821)	(3,831)		(4,995)
Flujo neto de efectivo generado por actividades de operaciones continuas	1,437	17,802	22,744		16,023
Flujo neto de efectivo generado por actividades de operaciones discontinuadas	91	1,127	8,181		6,959
Flujo neto de efectivo generado por actividades de operación	1,528	18,929	30,925		22,982
Flujo de Efectivo Generado (Utilizado) en Actividades de Inversión:					
Adquisición BRISA neto de efectivo adquirido (Nota 6)	-	-	(717)		-
Adquisición REMIL neto de efectivo adquirido (Nota 6)	-	-	-		(3,633)
Otras adquisiciones netas de efectivo adquirido	-	-	-		(206)
Recuperación de financiamientos por cobrar de largo plazo con FEMSA Cerveza (ver Nota 13)	986	12,209	-		-
Efectos netos del intercambio de FEMSA Cerveza	71	876	-		-
Otras disposiciones de subsidiarias	157	1,949	-		-
Compra de instrumentos financieros	(5)	(66)	(2,001)		-
Ingresos procedentes de instrumentos financieros	89	1,108	-		-
Intereses cobrados	89	1,104	1,205		865
Dividendos recibidos	105	1,304	-		-
Adquisición de activos de larga duración	(677)	(8,386)	(6,636)		(7,153)
Venta de activos de larga duración	50	624	679		511
Otros activos	(212)	(2,630)	(1,747)		(597)
Botellas y cajas	(82)	(1,022)	(812)		(700)
Activos intangibles	(72)	(892)	(1,347)		(354)
Flujo neto de efectivo de actividades de inversión de operaciones continuas	499	6,178	(11,376)		(11,267)
Flujo neto de efectivo de actividades de inversión de operaciones discontinuadas	-	(4)	(3,389)		(6,007)
Flujo neto de efectivo de actividades de inversión	499	6,174	(14,765)		(17,274)
Efectivo excedente para aplicar en actividades de financiamiento	\$ 2,027	Ps. 25,103	Ps. 16,160	Ps.	5,708

	2010		2009	2008
Flujo Generado (Utilizado) en Actividades de Financiamiento:				
Obtención de préstamos bancarios	\$ 728	Ps. 9,016	Ps. 14,107	Ps. 7,505
Pago de préstamos bancarios	(1,012)	(12,536)	(15,533)	(7,098)
Intereses pagados	(244)	(3,018)	(4,259)	(3,733)
Dividendos pagados	(308)	(3,813)	(2,246)	(2,058)
Adquisición de participación no controladora	(18)	(219)	67	(175)
Otros pasivos pagados	6	74	(25)	16
Flujo neto de efectivo de actividades de financiamiento de operaciones continuas	(848)	(10,496)	(7,889)	(5,543)
Flujo neto de efectivo de actividades de financiamiento de operaciones discontinuadas	(82)	(1,012)	(909)	(1,416)
Flujo neto de efectivo de actividades de financiamiento	(930)	(11,508)	(8,798)	(6,959)
Flujo neto de efectivo de operaciones continuas	1,088	13,484	3,479	(787)
Flujo neto de efectivo de operaciones discontinuadas	9	111	3,883	(464)
Flujo neto de efectivo	1,097	13,595	7,362	(1,251)
Efectos de conversión e inflación en efectivo y equivalentes de efectivo	(81)	(1,006)	(1,173)	192
Efectivo al inicio del periodo	1,278	15,824	9,635	10,694
Efectivo al inicio del periodo de operaciones discontinuadas	(106)	(1,316)	-	-
Efectivo y equivalentes de efectivo disponible al inicio del periodo, neto	1,172	14,508	9,635	10,694
Saldo final	2,188	27,097	15,824	9,635
Saldo final de operaciones discontinuadas	-	-	(1,316)	(1,070)
Total efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	\$ 2,188	Ps. 27,097	Ps. 14,508	Ps. 8,565

Las notas a los estados financieros consolidados que se acompañan son parte integral de los presentes estados consolidados de flujos de efectivo.

FOMENTO ECONÓMICO MEXICANO, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS
MONTERREY, N.L., MEXICO

Estados Consolidados de Variaciones en las Cuentas de Capital Contable

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008. Cifras expresadas en millones de pesos mexicanos (Ps.)

	Capital Social	Prima en Suscripción de Acciones	Utilidades Retenidas de Ejercicios Anteriores	Utilidad Neta	Otras Partidas Acumuladas de la Utilidad (Pérdida) Integral	Participación Controladora	Participación No Controladora en Subsidiarias Consolidadas	Total Capital Contable
Saldos al 31 de diciembre de 2007 ⁽¹⁾	Ps. 5,348	Ps. 20,612	Ps. 38,108	Ps. 8,511	Ps. (8,001)	Ps. 64,578	Ps. 25,075	Ps. 89,653
Traspaso de utilidad neta del ejercicio anterior			8,511	(8,511)		-	-	-
Cambio en principio contable (ver Notas 3 I y K)			(6,070)		6,424	354	-	354
Dividendos decretados y pagados (ver Nota 22)			(1,620)			(1,620)	(445)	(2,065)
Adquisiciones de participación no controladora de Coca-Cola FEMSA (ver Nota 6)		(61)				(61)	(162)	(223)
Otras transacciones de la participación no controladora							91	91
Utilidad integral				6,708	(1,138)	5,570	3,515	9,085
Saldos al 31 de diciembre de 2008	5,348	20,551	38,929	6,708	(2,715)	68,821	28,074	96,895
Traspaso de utilidad neta del ejercicio anterior			6,708	(6,708)		-	-	-
Cambio en principio contable (ver Nota 3 E)			(182)			(182)	-	(182)
Dividendos decretados y pagados (ver Nota 22)			(1,620)			(1,620)	(635)	(2,255)
Adquisición de participación no controladora de FEMSA Cerveza		(3)				(3)	19	16
Utilidad integral				9,908	4,713	14,621	6,734	21,355
Saldos al 31 de diciembre de 2009	5,348	20,548	43,835	9,908	1,998	81,637	34,192	115,829
Traspaso de utilidad neta del ejercicio anterior			9,908	(9,908)		-	-	-
Dividendos declarados y pagados (ver Nota 22)			(2,600)			(2,600)	(1,213)	(3,813)
Otras transacciones de la participación no controladora		10				10	(283)	(273)
Reciclaje de otras partidas acumuladas de la utilidad integral y disminución de participación no controladora debido al intercambio de FEMSA Cerveza (ver Nota 2)				525	(525)	-	(1,221)	(1,221)
Otros movimientos de la participación en los resultados de asociadas, neto de impuestos			(98)			(98)	-	(98)
Utilidad integral				39,726	(1,327)	38,399	4,190	45,589
Saldos al 31 de diciembre de 2010	Ps. 5,348	Ps. 20,558	Ps. 51,045	Ps. 40,251	Ps. 146	Ps. 117,348	Ps. 35,665	Ps. 153,013

(1) Las cifras presentadas al 31 de diciembre de 2007, están expresadas en millones de pesos mexicanos al 31 de diciembre de 2007 (ver Nota 3 I).

Las notas a los estados financieros consolidados que se acompañan son parte integral de los presentes estados consolidados de variaciones en las cuentas de capital contable.

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

Notas a los Estados Financieros Consolidados

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008. Cifras expresadas en millones de dólares americanos (\$) y millones de pesos mexicanos (Ps.).

Nota 1. Actividades de la Compañía.

Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. ("FEMSA") es una sociedad mexicana controladora. Las actividades principales de FEMSA y sus subsidiarias (la "Compañía"), como una unidad económica, se realizan por diferentes compañías operadoras, las cuales son agrupadas en varias subsidiarias directas e indirectas de FEMSA ("Compañías Subtenedoras").

El 1 de febrero de 2010, la Compañía y The Coca-Cola Company firmaron una segunda enmienda al acuerdo de accionistas, la cual confirma contractualmente la capacidad de la Compañía para gobernar las políticas operativas y financieras de Coca-Cola FEMSA; la capacidad para ejercer control sobre las operaciones en el curso ordinario del negocio, y conceder derechos que protegen a The Coca-Cola Company, como: fusiones, adquisiciones, o ventas de cualquier línea de productos. Estas enmiendas fueron firmadas sin transferencia de cualquier contraprestación. La participación con derecho a voto de la Compañía en Coca-Cola FEMSA permanece sin cambios después de la firma de esta enmienda.

El 30 de abril de 2010, FEMSA intercambió el 100% de su participación en FEMSA Cerveza, la unidad de negocio de cervezas, por el 20% de participación económica en el Grupo Heineken ("Heineken"). Esta transacción ha sido descrita ampliamente en la Nota 2, así como sus diversos impactos.

A continuación se describen las actividades de la Compañía a la fecha de emisión de estos estados financieros consolidados, así como la tenencia en cada Compañía Subtenedora:

Compañía Subtenedora	% Tenencia	Actividades
Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias ("Coca-Cola FEMSA")	53.7% ⁽¹⁾ (63.0% de acciones con derecho a voto)	Producción, distribución y comercialización de bebidas de algunas de las marcas registradas de Coca-Cola en México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Colombia, Venezuela, Brasil y Argentina. The Coca-Cola Company posee indirectamente el 31.6% del capital social de Coca-Cola FEMSA. Adicionalmente, las acciones que representan el 14.7% del capital social de Coca-Cola FEMSA se cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores ("BMV") y en The New York Stock Exchange, Inc. ("NYSE").
FEMSA Comercio, S.A. de C.V. y Subsidiarias ("FEMSA Comercio")	100%	Operación de una cadena de tiendas de conveniencia en México bajo el nombre de "OXXO."
CB Equity, LLP ("CB Equity")	100%	Tenencia de las acciones de Heineken N.V. y Heineken Holding N.V., adquiridas como parte del intercambio de las acciones de FEMSA Cerveza en abril de 2010 (ver Nota 2).
Otras compañías	100%	Producción y distribución de enfriadores y equipo de refrigeración comercial y cajas de plástico; así como servicios de transporte, logística y mantenimiento a compañías subsidiarias y terceros.

(1) La Compañía controla las políticas operativas y financieras.

Nota 2. Intercambio de las Acciones del Negocio FEMSA Cerveza.

El 30 de abril de 2010, FEMSA intercambió el 100% de sus acciones de FEMSA Cerveza, la unidad de negocio de cervezas, por el 20% de participación económica en Heineken. De acuerdo a los términos del intercambio, FEMSA intercambió su negocio de cervezas y recibió a cambio 43,018,320 acciones de Heineken Holding, N.V. y 72,182,203 acciones de Heineken N.V., de las cuales 29,172,504 se recibirán a través de un instrumento de entrega programada de acciones (Allotted share delivery instrument, "ASDI"). Las acciones del ASDI se consideran en esencia capital social debido a la similitud que guardan con el mismo, como el derecho a recibir dividendos al igual que cualquier otra acción. Al 31 de diciembre de 2010, se entregaron a la Compañía 10,240,553 de acciones de Heineken. Se espera que las acciones por recibir a través del ASDI, sean adquiridas por Heineken en el mercado secundario para su entrega a FEMSA en un periodo no mayor a cinco años.

La transacción total fue valuada aproximadamente en \$7,347, neto de la deuda asumida de \$2,100, con base en los precios de cierre de €35.18 por acción de Heineken N.V., y €30.82 por acción de Heineken Holding N.V. al 30 de abril de 2010. La Compañía registró una ganancia neta después de impuestos de Ps. 26,623, la cual es la diferencia entre el valor razonable de la contraprestación recibida y el valor en libros de FEMSA Cerveza al 30 de abril de 2010; un impuesto diferido de Ps. 10,379 (ver el renglón "Utilidad por el intercambio de acciones con Heineken, neta de impuestos" en los Estados Consolidados de Resultados y la Nota 24 D) y se reciclaron de otras partidas de la utilidad integral Ps. 525 (ver Estados Consolidados de Variaciones en las cuentas de Capital Contable), las cuales están integradas por Ps. 1,418 contabilizado como una ganancia de fluctuación cambiaria y Ps. 893 como pérdida de la valuación de instrumentos derivados de la utilidad integral acumulada. Adicionalmente, la Compañía registró una pérdida por pasivo contingente de Ps. 560, relacionada a la indemnización concedida por Heineken por las contingencias fiscales que anteriormente pertenecieron a FEMSA Cerveza (ver Nota 25 B).

A la fecha del intercambio, la Compañía perdió el control sobre FEMSA Cerveza y dejó de consolidar su información financiera y registró el 20% de participación económica en Heineken a través del método de compra, como se establece en la NIF C-7 *Inversiones en asociadas y otras inversiones permanentes*. Posteriormente esta inversión en acciones se ha contabilizado por el método de participación debido a que la Compañía tiene influencia significativa.

Después de los ajustes al precio de compra, la Compañía identificó activos intangibles de vida indefinida, marcas de vida definida y crédito mercantil por €14,074 millones y €1,200 millones respectivamente, y se incrementaron ciertos activos y pasivos operativos a su valor razonable, los cuales son presentados como parte de la inversión en acciones en Heineken, dentro del estado financiero consolidado.

El valor razonable de la parte proporcional de los activos adquiridos y pasivos asumidos se presenta a continuación:

(en millones de euros)	Cifras de Heineken a Valor Razonable	Valor Razonable Proporcional de los Activos Netos Adquiridos por FEMSA (20%)
ACTIVOS		
Propiedad, planta y equipo	8,506	1,701
Activos intangibles	15,274	3,055
Otros activos	4,025	805
Total activos de largo plazo	27,805	5,561
Inventarios	1,579	316
Cuentas por cobrar	3,240	648
Otros activos	1,000	200
Total activos circulantes	5,819	1,164
Total activos	33,624	6,725
PASIVOS		
Pasivos bancarios	9,551	1,910
Beneficios a empleados	1,335	267
Impuestos diferidos por pagar	2,437	487
Otros pasivos no circulantes	736	147
Total pasivos no circulantes	14,059	2,811
Cuentas por pagar	5,019	1,004
Otros pasivos circulantes	1,221	244
Total pasivos circulantes	6,240	1,248
Total pasivos	20,299	4,059
Activos netos adquiridos	13,325	2,666

A continuación se presenta información financiera condensada de FEMSA Cerveza:

Estado de Situación Financiera Consolidado	Abril 30, 2010	Diciembre 31, 2009
Activos circulantes	Ps. 13,770	Ps. 13,450
Propiedad, planta y equipo	26,356	26,669
Activos intangibles y crédito mercantil	18,828	19,190
Otros activos	11,457	12,959
Total activos	70,411	72,268
Pasivos circulantes	14,039	10,883
Pasivos de largo plazo	27,586	32,216
Total pasivos	41,625	43,099
Capital contable:		
Participación controladora	27,417	27,950
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas	1,369	1,219
Total capital contable	28,786	29,169
Total pasivos y capital contable	Ps. 70,411	Ps. 72,268

Estado de Resultados Consolidado	Abril 30, 2010	Diciembre 31, 2009	Diciembre 31, 2008
Ventas totales	Ps. 14,490	Ps. 46,329	Ps. 42,276
Utilidad de operación	1,342	5,887	5,286
Utilidad neta antes de impuesto	749	2,231	2,748
Impuesto a la utilidad	43	(1,052)	1,100
Utilidad neta consolidada	706	3,283	1,648
Menos: Utilidad neta atribuible a la participación no controladora	48	787	(243)
Utilidad neta atribuible a la participación controladora	Ps. 658	Ps. 2,496	Ps. 1,891

Como resultado de la transacción descrita anteriormente, las operaciones de FEMSA Cerveza por el periodo terminado al 30 de abril de 2010, 31 de diciembre de 2009 y 2008, se presentan en los estados de resultados consolidados de la Compañía, netos de impuestos, en una misma línea como operaciones discontinuadas. Los estados financieros consolidados de la Compañía de años anteriores así como sus notas, han sido reformulados para presentar a FEMSA Cerveza como operación discontinuada para efectos comparables.

Los estados de situación financiera y flujos de efectivo consolidados al 31 de diciembre de 2009 y 2008, presentan a FEMSA Cerveza como una operación discontinuada. Las transacciones intercompañías entre la Compañía y FEMSA Cerveza fueron reclasificadas para conformar con la presentación de los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2010.

Nota 3. Bases de Presentación.

Los estados financieros consolidados de la Compañía se prepararon de acuerdo a las Normas de Información Financiera aplicables en México ("NIF mexicanas") y son presentados en millones de pesos mexicanos ("Ps."). La conversión de pesos a dólares americanos ("\$\$") se incluye sólo para conveniencia del lector, para este efecto se utilizó la cotización del tipo de cambio de compra de mediodía publicado por el Federal Reserve Bank of New York equivalente a Ps. 12.3825 por dólar americano al 30 de diciembre de 2010.

Los estados financieros consolidados incluyen los estados financieros de FEMSA y de aquellas compañías en las cuales ejerce control. Todos los saldos y operaciones intercompañías han sido eliminados en la consolidación.

La Compañía clasifica sus costos y gastos por función en el estado de resultados consolidados, de acuerdo con las prácticas de la industria donde la Compañía opera. La utilidad de operación es el resultado de restar el costo de ventas y gastos de operación de las ventas totales y ha sido incluida para un mayor entendimiento del desempeño financiero y económico de la Compañía.

Las cifras presentadas al 31 de diciembre de 2007 han sido actualizadas y convertidas al 31 de diciembre de 2007, la cual es la última fecha en que se reconoció la contabilidad inflacionaria en la información financiera en entornos económicos inflacionarios y no inflacionarios en la entidad informante. A partir del 1 de enero de 2008, de acuerdo con la NIF B-10 “Efectos de la Inflación,” únicamente se reconocen los efectos de inflación cuando se opera en un entorno económico inflacionario. Como se describe en la Nota 5 A), desde 2008 la Compañía ha operado en un entorno económico no inflacionario en México. Las cifras al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007 se presentan sin cambios con respecto al año pasado de acuerdo con la NIF B-10; la cual establece que no se actualicen las cifras cuando la entidad de reporte opera en un entorno no inflacionario.

Los resultados de operación de los negocios adquiridos por la Compañía se incluyen en los estados financieros consolidados desde el día de su adquisición. Como resultado de ciertas adquisiciones (ver Nota 6), los estados financieros consolidados presentados no son comparables con respecto a los de años anteriores.

Los estados financieros consolidados y las notas que se acompañan fueron aprobados para su emisión por el Director General y el Director de Finanzas y Desarrollo Estratégico de la Compañía el 27 de junio de 2011. Los eventos subsecuentes se han considerado hasta esa fecha.

El 1 de enero de 2010, 2009 y 2008, entraron en vigor diversas NIF mexicanas. A continuación se describen los cambios y su aplicación en los presentes estados financieros consolidados:

a) NIF C-1, “Efectivo y Equivalentes de Efectivo”:

En 2010 la Compañía adoptó la NIF C-1 “Efectivo y equivalentes de efectivo”, la cual deja sin efecto al Boletín C-1 “Efectivo”. NIF C-1 establece que el efectivo debe ser medido a su valor nominal, y los equivalentes de efectivo deben ser valuados inicialmente a su costo de adquisición. Posteriormente, los equivalentes de efectivo deben ser valuados de acuerdo a su designación: metales preciosos a valor razonable, monedas extranjeras deben ser convertidas a la moneda de reporte aplicando el tipo de cambio de cierre, otros equivalentes de efectivo denominados en medidas diferentes de intercambio deben ser reconocidas de acuerdo a su propósito a la fecha de cierre de los estados financieros, y las inversiones disponibles a la venta deben ser presentadas a valor razonable. El efectivo y equivalentes de efectivo deben ser presentados como primera línea de los activos, incluyendo el efectivo restringido. Este pronunciamiento es de aplicación retrospectiva, generando un incremento en el saldo de balance reportado anteriormente por el saldo en efectivo restringido, el cual fue reclasificado de otros activos circulantes a efectivo y equivalentes de efectivo, por la cantidad de Ps. 394 y Ps. 214 por los años que finalizaron el 31 de diciembre 2010 y 2009, respectivamente (ver Nota 5 B).

b) INIF 19, “Cambio Derivado de la Adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera”:

El 30 de septiembre de 2010, se emitió la INIF 19 “Cambio derivado de la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera”, la cual establece ciertos requerimientos de revelación para: (a) los estados financieros presentados de acuerdo a NIF mexicanas emitidos antes de la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (“NIIF”) y (b) los estados financieros presentados de acuerdo a NIF mexicanas emitidos durante el proceso de adopción de las NIIF. Ambos requerimientos, (a) y (b) resultarán en revelaciones adicionales relacionadas a la adopción de las NIIF, como fecha de adopción, impactos significativos a la información financiera y cambios significativos a las políticas contables de la entidad, entre otros.

La Compañía adoptará NIIF en 2012. Como resultado de este proceso la Compañía estima disminuciones de Ps. 15,614, Ps. 5,011 y Ps. 10,603 en total activos, total pasivos y capital contable (montos no auditados), respectivamente, como resultado de la conversión de normas mexicanas a normas internacionales.

c) NIF B-7, “Adquisiciones de Negocios”:

A partir de 2009, la Compañía adoptó la NIF B-7 “Adquisiciones de Negocios,” la cual deroga al Boletín B-7 “Adquisiciones de Negocios.” La NIF B-7 establece reglas de carácter general para el reconocimiento a valor razonable de los activos netos y de la participación no controladora de un negocio adquirido a la fecha de compra. Esta NIF difiere del boletín previo en los siguientes puntos: a) reconoce todos los activos y pasivos adquiridos, así como la participación no controladora a su valor razonable, con base en las políticas del adquirente, b) los costos de adquisición y gastos de reestructuración no se consideran en el precio de compra, y c) los cambios en los impuestos adquiridos se reconocen como parte de la provisión del impuesto a la utilidad. Esta norma se aplicó prospectivamente a adquisiciones de negocios celebradas a partir del 1 de enero de 2009.

d) NIF C-7, “Inversiones en Asociadas y Otras Inversiones Permanentes”:

La NIF C-7 “Inversiones en Asociadas y Otras Inversiones Permanentes” establece reglas generales para el reconocimiento de inversiones en asociadas y otras inversiones permanentes que no están controladas en conjunto o completamente por una entidad o en las cuales se tenga influencia significativa. Adicionalmente esta norma establece una guía para determinar la existencia de influencia significativa. El anterior Boletín B-8 “Estados Financieros Consolidados y Combinados y Valuación de Inversiones Permanentes en Acciones” definía que las inversiones permanentes en acciones se valuaban bajo el método de participación si una entidad mantenía al menos 10% de sus acciones. La NIF C-7 establece que las inversiones permanentes en acciones deben valuarse bajo el método de participación si una entidad: a) mantiene al menos el 10% de una compañía si esta cotiza en la bolsa de valores, b) mantiene al menos 25% de una compañía que no cotiza en la bolsa de valores, o c) tiene influencia significativa en sus inversiones de acuerdo a lo señalado en NIF C-7. La Compañía adoptó la NIF C-7 el 1 de enero de 2009 y no causó impacto significativo en los resultados financieros consolidados.

e) NIF C-8, “Activos Intangibles”:

En 2009, la Compañía adoptó la NIF C-8 “Activos Intangibles,” la cual es similar al Boletín C-8 “Activos Intangibles.” La NIF C-8 establece reglas de valuación, presentación y revelación para el reconocimiento inicial y subsecuente de activos intangibles adquiridos ya sea de forma individual, mediante la adquisición de una entidad o generados internamente en el curso de las operaciones de la entidad. Esta NIF considera a los activos intangibles como partidas no monetarias y expande los criterios de identificación para determinar si son separables (el activo se puede vender, transferir o ser usado por la entidad), o si provienen de derechos contractuales o legales. La NIF C-8 establece que los costos preoperativos que fueron capitalizados antes de que la norma fuera efectiva, deben cumplir con las características definidas de un activo intangible; de lo contrario, deben ser enviados a resultados cuando se incurra en ellos. El impacto de la adopción de la NIF C-8 fue de Ps. 182, neto de impuestos diferidos, por costos preoperativos de años anteriores que no cumplieron con las características de activos intangibles, disminuyendo las utilidades retenidas de los estados financieros consolidados. En el estado consolidado de cambios en el capital contable, se presenta este efecto como un cambio en política contable.

f) NIF D-8, “Pagos Basados en Acciones”:

La Compañía adoptó la NIF D-8 “Pagos Basados en Acciones” en 2009, la cual establece el reconocimiento de pagos basados en acciones. Cuando una entidad compra bienes o paga por servicios con instrumentos de capital, es necesario, de acuerdo con esta NIF, que la entidad reconozca dichos bienes y/o servicios a valor razonable y el incremento se refleje en el capital. Si no es posible determinar su valor razonable, se deben valorar utilizando un método indirecto, basado en el valor razonable de los instrumentos de capital. Esta norma sustituye el uso supletorio del IFRS 2 “Pagos Basados en Acciones.” Su adopción no generó impacto en los estados financieros de la Compañía.

g) NIF B-8, “Estados Financieros Consolidados o Combinados”:

La NIF B-8 “Estados Financieros Consolidados o Combinados” fue emitida en 2008 y deroga al Boletín B-8 “Estados Financieros Consolidados y Combinados y Valuación de Inversiones Permanentes en Acciones.” Anteriormente, el Boletín B-8 basaba el principio de consolidación en la tenencia de la mayoría de acciones con derecho a voto. La NIF B-8 difiere del Boletín B-8 en los siguientes puntos: a) define control como el poder de decidir las políticas financieras y de operación de una entidad, b) establece que existen otros aspectos como acuerdos contractuales para determinar si una entidad ejerce control o no, c) define Entidades con Propósito Específico (“EPE”) como entidades creadas para alcanzar un objetivo concreto y perfectamente definido de antemano y las considera dentro del alcance de esta norma, d) establece nuevos términos como “participación controladora” en lugar de “interés mayoritario” y “participación no controladora” en lugar de “interés minoritario” y e) establece que la participación no controladora debe ser calculada a valor razonable a la fecha de adquisición de la subsidiaria. Esta NIF debe aplicarse de forma prospectiva a partir del 1 de enero de 2009. La enmienda al acuerdo de accionistas descrita en la Nota 1 permitió que la Compañía consolidara Coca-Cola FEMSA bajo NIF, durante el 2009.

h) NIF B-2, “Estado de Flujos de Efectivo”:

En 2008, la Compañía adoptó la NIF B-2 “Estado de Flujos de Efectivo.” Como lo establece la NIF B-2, se incluye el Estado Consolidado de Flujos de Efectivo al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008. La adopción de la NIF B-2 requirió revelaciones complementarias que anteriormente no se presentaban.

i) NIF B-10, “Efectos de la Inflación”:

En 2008, la Compañía adoptó la NIF B-10 “Efectos de la Inflación.” Antes de 2008, la Compañía actualizaba los estados financieros de años anteriores para reflejar el impacto inflacionario del periodo para efectos de comparabilidad.

La NIF B-10 establece dos entornos: a) Entorno Inflacionario, cuando la inflación acumulada de los últimos tres ejercicios es igual o mayor al 26%, caso en el cual se requiere el reconocimiento de los efectos de la inflación a través del método integral como se describe en la NIF B-10; el reconocimiento de la inflación en entornos económicos inflacionarios se hace a partir de que la entidad se vuelve inflacionaria, y b) Entorno no Inflacionario, cuando la inflación acumulada de los últimos tres ejercicios es inferior al 26%, en cuyo caso no se deben de registrar los efectos de la inflación en los estados financieros, manteniéndose los efectos de la inflación del periodo inmediato anterior en el cual se aplicó la contabilidad inflacionaria.

Para la desconexión de la contabilidad inflacionaria, la NIF B-10 indica que el Resultado por Tenencia de Activos No Monetarios (RETANM) correspondiente a ejercicios anteriores se deberá reclasificar a utilidades retenidas. El 1 de enero de 2008, el saldo por RETANM reclasificado a utilidades retenidas fue de Ps. 6,070 (ver Estado Consolidado de Variaciones en las Cuentas de Capital Contable).

Hasta el 31 de diciembre de 2007, la Compañía actualizaba sus inventarios a través de costos de reposición; a partir de 2008 como resultado de la adopción de la NIF B-10, la Compañía realiza la valuación de inventarios con base en los métodos de valuación estipulados en el Boletín C-4 “Inventarios” y para entidades en entornos inflacionarios, los inventarios se actualizan utilizando factores derivados de la inflación. El cambio de esta metodología impactó los resultados consolidados de la Compañía, incrementando el costo de ventas consolidado en Ps. 350 al 31 de diciembre de 2008.

Adicionalmente, la NIF B-10 deroga la actualización de planta y equipo de procedencia extranjera mediante la aplicación de factores de inflación y tipo de cambio del país de procedencia del activo, y a partir de 2008 establece que dichos activos se deben registrar al tipo de cambio de la fecha de adquisición y, en entidades que operen en entornos inflacionarios, se deben de actualizar utilizando exclusivamente factores de inflación del país donde se haya adquirido dicho activo. El cambio de metodología no impactó significativamente los estados financieros consolidados de la Compañía.

j) NIF B-15, “Conversión de Monedas Extranjeras”:

La NIF B-15 incorpora definiciones de moneda de registro, moneda funcional y moneda de informe, y establece procedimientos para convertir la información financiera de una entidad extranjera con base en estas definiciones. Adicionalmente, se alinea con las nuevas disposiciones de la NIF B-10, definiendo procedimientos de conversión para subsidiarias que operan en entornos inflacionarios y no inflacionarios. Previo a la aplicación de esta norma, la conversión para subsidiarias extranjeras se hacía de acuerdo a la metodología para ambientes inflacionarios. La adopción de esta nueva norma es prospectiva y no generó un impacto relevante en los estados financieros consolidados de la Compañía (ver Nota 4).

k) NIF D-3, “Beneficios a los Empleados”:

La Compañía adoptó la NIF D-3 en 2008, la cual deroga el reconocimiento del pasivo adicional generado por el diferencial entre las obligaciones por beneficios actuales y el pasivo neto proyectado. El 1 de enero de 2008, el saldo cancelado por concepto de pasivo adicional fue de Ps. 868, de los cuales, Ps. 447 corresponden al activo intangible y Ps. 251 a otras partidas acumuladas de la utilidad integral controladora, neto de un impuesto diferido de Ps. 170. Estas cifras no coinciden con las que se presentaron anteriormente, por la discontinuación de operaciones.

La NIF D-3 establece un periodo de 5 años como máximo para amortizar el saldo inicial del costo laboral de servicios pasados de beneficios al retiro así como el costo laboral de servicios pasados de beneficios por terminación, anteriormente definidos en el Boletín D-3 “Obligaciones Laborales” como pasivo en transición y obligaciones por servicios pasados por amortizar.

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008, el costo laboral de servicios pasados fue de Ps. 81, Ps. 81 y Ps. 99, respectivamente el cual fue reflejado en la utilidad de operación (ver Nota 16).

A partir de 2008, las pérdidas y ganancias actuariales de indemnizaciones son registradas en la utilidad de operación del año en que fueron generadas y el saldo de las pérdidas y ganancias pendientes de amortizar se registró en otros gastos (ver Nota 19) y fue de Ps. 163.

Nota 4. Incorporación de Subsidiarias en el Extranjero.

Los registros contables de las subsidiarias en el extranjero se preparan en la moneda funcional del país y de acuerdo a los principios contables aplicables a cada país. Para efectos de incorporar los estados financieros individuales de cada subsidiaria extranjera a los estados financieros consolidados de la Compañía, éstos se convierten a NIF mexicanas; y se convierten a pesos mexicanos como se describe a continuación:

- En economías con entorno económico inflacionario, se reconocen los efectos inflacionarios correspondientes a ese país y posteriormente se convierten a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio aplicable al cierre del periodo tanto para el estado de situación financiera como el estado de resultados; y
- En economías con entorno económico no inflacionario, los activos y pasivos se convierten a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio aplicable al cierre del ejercicio; el capital contable se convierte al tipo de cambio histórico y para la conversión del estado de resultados se utiliza el tipo de cambio promedio del mes correspondiente.

País	Moneda Funcional / de Reporte	Moneda Local a Pesos Mexicanos					
		Tipo de Cambio Promedio de			Tipo de Cambio al 31 de Diciembre de		
		2010	2009	2008	2010	2009	2008
México	Peso mexicano	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00
Guatemala	Quetzal	1.57	1.66	1.47	1.54	1.56	1.74
Costa Rica	Colón	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02
Panamá	Dólar americano	12.64	13.52	11.09	12.36	13.06	13.54
Colombia	Peso colombiano	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
Nicaragua	Córdoba	0.59	0.67	0.57	0.56	0.63	0.68
Argentina	Peso argentino	3.23	3.63	3.50	3.11	3.44	3.92
Venezuela ⁽¹⁾	Bolívar	2.97	6.29	5.20	2.87	6.07	6.30
Brasil	Real	7.18	6.83	6.11	7.42	7.50	5.79
CEE ⁽²⁾	Euro	16.74	18.80	16.20	16.41	18.81	18.84

(1) Equivalente a 4.30 bolívares por dólar americano en 2010 y 2.15 bolívares por dólar americano en 2009 y 2008, aplicando tipo de cambio promedio o cierre de dólares a pesos mexicanos, según corresponda.

(2) Comunidad Económica Europea.

La variación en la inversión neta en las subsidiarias en el extranjero generada por la fluctuación del tipo de cambio se incluye en el resultado acumulado por conversión y se registra en el capital contable, formando parte de las otras partidas acumuladas de la utilidad (pérdida) integral.

Al inicio de 2010, el gobierno de Venezuela anunció la devaluación del bolívar (Bs). El tipo de cambio oficial de Bs 2.150 por dólar americano, vigente desde 2005, se reemplazó en enero 8 de 2010 con un régimen de tipo de cambio dual, el cual permite dos tipos de cambios oficiales: uno para los productos esenciales de Bs 2.60 por dólar americano y para productos no esenciales de Bs 4.30 por dólar americano. De acuerdo a lo anterior, el tipo de cambio utilizado por la Compañía para convertir la información de su operación en Venezuela cambió de Bs 2.15 a Bs 4.30 a partir de 2010. Como resultado de esta devaluación, Coca-Cola FEMSA Venezuela reflejó una disminución en su capital contable de Ps. 3,700, la cual se contabilizó en enero 2010, momento de la devaluación. La Compañía ha operado bajo controles cambiarios en Venezuela desde 2003, los cuales han afectado su habilidad para remitir dividendos y realizar pagos en monedas diferentes a la moneda local, pudiendo incrementar el precio real de materias primas compradas en moneda local.

Posteriormente, durante diciembre 2010, las autoridades del gobierno de Venezuela anunciaron la unificación de sus dos tipos de cambio a Bs. 4.30 por dólar, el cual es efectivo a partir del 1 de enero de 2011. Como resultado de este cambio, el balance general de la subsidiaria venezolana de Coca-Cola FEMSA no tuvo impacto en el capital contable, ya que las transacciones realizadas por esta subsidiaria se efectuaron usando el tipo de cambio de Bs. 4.30.

Los saldos de financiamiento intercompañías de subsidiarias en el extranjero se consideran inversiones a largo plazo dado que no se planea su pago en el corto plazo, por lo que la posición monetaria y la fluctuación cambiaria generadas por dichos saldos, se registran en la cuenta de resultado acumulado por conversión en el capital contable como parte de las otras partidas acumuladas de la utilidad/pérdida integral.

La conversión de activos y pasivos en moneda extranjera a pesos mexicanos se realiza para efectos de consolidación y no significa que la Compañía pueda disponer de dichos activos y pasivos en pesos. Adicionalmente, no significa que la Compañía pueda distribuir el capital en pesos mexicanos reportado a sus accionistas.

Nota 5. Principales Políticas Contables.

Las principales políticas contables de la Compañía están de acuerdo con las NIF mexicanas, las cuales requieren que la administración de la Compañía efectúe ciertas estimaciones y utilice ciertos supuestos para determinar la valuación de algunas partidas incluidas en los estados financieros consolidados. La administración de la Compañía considera que las estimaciones y supuestos utilizados son los adecuados a la fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados. Sin embargo, los resultados actuales están sujetos a eventos futuros e incertidumbres, los cuales podrían impactar significativamente la información actual de la Compañía.

Las principales políticas contables se resumen a continuación:

a) Reconocimiento de los Efectos de la Inflación en Países con Entorno Económico Inflacionario:

La Compañía reconoce los efectos inflacionarios en la información financiera de sus subsidiarias que operan en entornos inflacionarios (cuando la inflación es igual o superior al 26% acumulado en los tres ejercicios anuales anteriores), a través del método integral (ver Nota 3 I), el cual consiste en:

- Aplicación de factores de inflación para actualizar los activos no monetarios, tales como inventarios, inversiones en proceso, activos fijos, activos intangibles, incluyendo los costos y gastos relativos a los mismos, cuando dichos activos son consumidos o depreciados;
- Aplicación de los factores de inflación apropiados para actualizar el capital social, prima en suscripción de acciones, las utilidades retenidas y otras partidas acumuladas de la utilidad/pérdida integral, en el monto necesario para mantener el poder de compra en pesos equivalentes de la fecha en la cual el capital fue contribuido o las utilidades generadas, a la fecha de presentación de los estados financieros consolidados; e
- Incluir en el resultado integral de financiamiento el resultado por posición monetaria (ver Nota 5 U).

La Compañía utiliza el índice de precios al consumidor correspondiente a cada país para reconocer los efectos de inflación cuando la subsidiaria opera en un entorno económico inflacionario.

Las operaciones de la compañía han sido clasificadas, considerando el efecto inflacionario acumulado de los tres años anteriores de 2010. La siguiente clasificación también aplicó para el periodo 2009:

	Tasa de Inflación		Inflación Acumulada		Tipo de Economía
	2010	2009	2008	2009-2007	
México	4.4%	3.6%	6.5%	14.5%	No Inflacionaria
Guatemala	5.4%	(0.3)%	9.4%	18.6%	No Inflacionaria
Colombia	3.2%	2.0%	7.7%	16.1%	No Inflacionaria
Brasil	5.9%	4.1%	6.5%	16.6%	No Inflacionaria
Panamá	4.9%	1.9%	6.8%	15.7%	No Inflacionaria
CEE ⁽¹⁾	2.2%	0.9%	1.6%	5.7%	No Inflacionaria
Argentina ⁽²⁾	10.9%	7.7%	7.2%	25.3%	Inflacionaria
Venezuela	27.2%	25.1%	30.9%	100.5%	Inflacionaria
Nicaragua	9.2%	0.9%	13.8%	34.2%	Inflacionaria
Costa Rica	5.8%	4.0%	13.9%	31.3%	Inflacionaria

(1) Comunidad Económica Europea.

(2) De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Censo de Argentina, la tasa de inflación esperada incrementará en los próximos años; por lo tanto, la Compañía ha calificado a Argentina como economía inflacionaria de acuerdo a lo señalado en la NIF B-10 "Efectos de la Inflación."

b) Efectivo y Equivalentes de Efectivo e Instrumentos Financieros:

Efectivo y Equivalentes de Efectivo:

El efectivo es valuado a su valor nominal y consiste en depósitos en cuentas bancarias que no causan intereses, así como efectivo restringido. A partir de 2010, el efectivo restringido se presenta como parte del efectivo. El efectivo restringido de años anteriores ha sido reclasificado de otros activos a efectivo para efectos comparables. Los equivalentes de efectivo se encuentran representados principalmente por depósitos bancarios de corto plazo e inversiones de renta fija con vencimiento de tres meses o menos y son registrados a su costo de adquisición más el interés devengado no cobrado, lo cual es similar a utilizar precios de mercado.

	2010	2009
Pesos mexicanos	Ps. 11,207	Ps. 8,575
Dólares americanos	12,652	3,181
Reales	1,792	1,915
Euros	531	-
Bolívares	460	524
Pesos colombianos	213	245
Pesos argentinos	153	68
Otros	89	-
	Ps. 27,097	Ps. 14,508

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, la Compañía tiene efectivo restringido el cual está asegurado como colateral de cuentas por pagar en las siguientes denominaciones:

	2010	2009
Bolívares	Ps. 143	Ps. 161
Pesos argentinos	2	-
Reales	249	53
	Ps. 394	Ps. 214

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, el monto de los equivalentes de efectivo ascendió a Ps. 19,770 y Ps. 9,950, respectivamente.

Instrumentos Financieros:

La administración determina la clasificación adecuada de los títulos de deuda al momento de su compra y reevalúa dicha clasificación a la fecha de cada estado de situación financiera. Los instrumentos financieros se clasifican como disponibles para la venta. Los valores disponibles para la venta se registran en valor razonable y las ganancias y pérdidas pendientes por amortizar, netas de impuestos, se reportan dentro de otras partidas de la utilidad integral. Los intereses y dividendos sobre títulos clasificados como disponibles para la venta se incluyen dentro de los ingresos por inversiones. El valor razonable de las inversiones está disponible tomando su valor de mercado. A continuación se muestra el detalle de los valores negociables disponibles para la venta:

Títulos de Deuda	Costo Amortizable	Utilidad No Realizada	Valor Razonable
Diciembre 31, 2010	Ps. 66	-	Ps. 66
Diciembre 31, 2009	Ps. 2,001	Ps. 112	Ps. 2,113

c) Reserva de Cuentas Incobrables:

La reserva de cuentas incobrables se basa en una evaluación de la antigüedad de la cartera de cuentas por cobrar y la situación económica de los clientes de la Compañía, así como también la proporción sobre las pérdidas históricas en las cuentas por cobrar de la Compañía y la economía en la que opera actualmente. El valor en libros de las cuentas por cobrar se aproxima a su valor razonable al 31 de diciembre de 2010 y 2009.

d) Inventarios y Costo de Ventas:

Los segmentos operativos de la Compañía utilizan las metodologías propuestas por el Boletín C-4 "Inventarios" para valorar sus inventarios, tales como costos promedios en Coca-Cola FEMSA, y el método detallista en FEMSA Comercio. Los anticipos a proveedores para la compra de materias primas se incluyen en la cuenta de inventarios.

El costo de ventas, basado en costo promedio, se determina en base a la cantidad promedio de inventarios a la fecha de venta. El costo de ventas incluye costos relacionados con materias primas utilizadas en el proceso de producción, mano de obra (salarios y otros beneficios), depreciación de maquinaria, equipo y otros costos como combustible, energía eléctrica, rotura de botellas retornables en el proceso productivo, mantenimiento de equipo, inspección y costos de traslado entre plantas y dentro de las mismas.

e) Otros Activos Circulantes:

Los otros activos circulantes están integrados por pagos de servicios que serán recibidos en los siguientes 12 meses, instrumentos financieros derivados con vencimiento en el corto plazo a valor de mercado (ver Nota 5 V), y activos de larga duración disponibles para la venta que se espera sean vendidos durante el siguiente año.

Los pagos anticipados consisten principalmente en publicidad, rentas, seguros y fianzas y gastos promocionales. Estos se reconocen en resultados cuando se reciben los servicios o beneficios.

Los gastos de publicidad pagados por anticipado corresponden principalmente al tiempo de transmisión en televisión y radio, y se amortizan en un plazo máximo de 12 meses, de acuerdo al tiempo de transmisión de los anuncios. Los gastos relacionados con la producción de la publicidad son reconocidos en la utilidad de operación al momento en que inicia la transmisión de la campaña publicitaria.

Los gastos promocionales se aplican a resultados cuando se erogan, excepto aquéllos relacionados con el lanzamiento de nuevos productos o presentaciones antes de entrar al mercado. Estos costos se registran como pagos anticipados y se amortizan en los resultados, de acuerdo al tiempo en el que se estima que las ventas de estos productos o presentaciones alcanzarán su nivel normal de operación, el cual, generalmente, no es mayor a un año.

Los activos de larga duración disponibles para la venta son registrados a su valor neto de realización. Los activos de larga duración están sujetos a pruebas de deterioro (ver Nota 9).

f) Capitalización del Resultado Integral de Financiamiento:

El resultado integral de financiamiento directamente atribuible a los activos calificables se capitaliza como parte del costo histórico, excepto por el ingreso financiero obtenido de realizar inversiones temporales durante el tiempo que la entidad está en espera de iniciar la inversión de dicho activo. El resultado integral de financiamiento directamente ligado a financiamiento de largo plazo también es capitalizado como parte del costo histórico. Cuando el resultado integral de financiamiento no está directamente ligado a los activos calificables, éste se capitaliza con base en la tasa promedio ponderada de cada negocio, incluyendo los efectos por instrumentos financieros derivados relacionados.

g) Botellas y Cajas:

Las botellas y cajas no retornables se registran en los resultados de operación cuando se realiza su venta. Las botellas y cajas retornables se registran a su costo de adquisición. Existen dos tipos de botellas y cajas retornables:

- En control de la Compañía, plantas y centros de distribución; y
- Entregadas a los clientes, propiedad de la Compañía.

La rotura de botellas y cajas retornables en plantas y centros de distribución es registrado en resultados en el momento en que se incurre. La Compañía estima que el gasto por rotura en plantas y en centros de distribución es similar al gasto por depreciación calculado con una vida útil estimada de aproximadamente cuatro años para la botella de vidrio retornable y cajas de plástico, y de 18 meses para la botella de plástico retornable. Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, la depreciación acumulada de botellas y cajas fue de Ps. 1,061 y Ps. 812, respectivamente.

Las botellas y cajas retornables que se entregaron a los clientes están sujetas a un acuerdo con un distribuidor, en virtud del cual la Compañía mantiene propiedad. Estas botellas y cajas son monitoreadas por el personal de ventas, durante visitas periódicas a los distribuidores, y la Compañía tiene el derecho de cobrar al vendedor cualquier rotura que se identifique. Las botellas y cajas que no estén sujetas a estos acuerdos se registran como gasto cuando se entregan a los distribuidores.

Las botellas y cajas retornables en el mercado y por las cuales se ha recibido un depósito por parte de los clientes, se presentan netas de dichos depósitos y la diferencia entre el costo de estos activos y los depósitos recibidos se deprecia de acuerdo con sus vidas útiles.

h) Inversión en Acciones:

La inversión en acciones en compañías asociadas en las cuales la Compañía tiene al menos de 10% de una compañía pública, 25% o más de una compañía no pública o ejerce influencia significativa, de acuerdo con la NIF C-7 (ver Nota 3 D), es reconocida inicialmente a su costo de adquisición, en la fecha de ésta y subsecuentemente es valuada a través del método de participación.

Para el reconocimiento del método de participación de una asociada, la Compañía utiliza los estados financieros de la inversión correspondientes al mismo periodo que la Compañía emite sus estados financieros consolidados, los cuales son convertidos de acuerdo a NIF mexicanas si éstos se encuentran bajo una normatividad diferente. La ganancia/pérdida por método de participación de asociadas se presenta como parte de la utilidad de operaciones continuas en el estado de resultados consolidado.

El crédito mercantil que se identificó en la fecha de adquisición de la inversión se presenta como parte de la inversión en acciones de una asociada en el balance general. La inversión en acciones de la asociada está sujeta a pruebas de deterioro cuando ciertas circunstancias indican que el valor en libros puede exceder su valor razonable. No se reconoce como deterioro una disminución temporal de su valor de mercado. Generalmente, las propias inversiones reconocen primero el deterioro cuando este ocurre. Sin embargo, cuando lo anterior no sucede, la Compañía tiene que reconocer la disminución en el método de participación del periodo.

A partir de mayo 1, 2010, la Compañía inició el reconocimiento del método de participación correspondiente al 20% del interés económico en Heineken (ver Nota 2). Heineken es un grupo internacional que reporta sus resultados de acuerdo a NIIF. La Compañía ha analizado las diferencias entre NIF mexicanas y NIIF para reconciliar la utilidad neta y la utilidad integral de Heineken, de acuerdo con la NIF C-7, y estimar el impacto en los resultados de Heineken.

La inversión en compañías asociadas donde la Compañía no tiene influencia significativa se reconoce a su costo de adquisición y se actualiza utilizando el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) si la entidad opera en un entorno inflacionario.

i) Propiedad, Planta y Equipo:

La propiedad, planta y equipo se registra originalmente a su costo de adquisición y/o construcción. El resultado integral de financiamiento generado por los pasivos para financiar proyectos de inversión de activos de largo plazo es capitalizado, formando parte del costo total de adquisición. Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, la Compañía ha capitalizado Ps. 66 y Ps. 55, respectivamente, con una tasa de capitalización promedio ponderada de 5.3% en 2010 y 7.2% en 2009, que involucra inversiones en activos fijos que requieren más de un ciclo operativo para que se puedan utilizar. Al 31 de diciembre de 2008, la capitalización del resultado integral de financiamiento no tuvo impacto en los estados financieros consolidados. Los costos de mantenimiento mayor se capitalizan como parte del costo total de adquisición. El mantenimiento de rutina y los costos de reparación se registran en resultados en el momento en que se incurren.

Las inversiones en proceso están representadas por propiedad, planta y equipo que no han iniciado su operación, es decir, aún no empiezan a ser utilizados para el fin que fueron comprados, construidos o desarrollados. La Compañía estima completar estas inversiones en un plazo no mayor a 12 meses.

La depreciación se calcula utilizando el método de línea recta, disminuido por su valor residual. Las tasas de depreciación son estimadas por la Compañía, considerando la vida útil remanente de los activos.

La vida útil estimada de los principales activos de la Compañía se presenta a continuación:

	Años
Edificios y construcciones	40–50
Maquinaria y equipo	12–20
Equipo de distribución	10–12
Equipo de refrigeración	5–7
Equipo de cómputo	3–5

Contratos de Arrendamiento

La Compañía arrenda activos tales como propiedad, terreno, equipo de transportación y cómputo, los cuales son contabilizados como arrendamientos operativos. Los pagos relacionados a arrendamientos operativos son registrados como gastos en los estados consolidados de resultados cuando ocurren.

j) Otros Activos:

Los otros activos representan erogaciones cuyos beneficios serán recibidos en el futuro y consisten principalmente en:

- Acuerdos con clientes para obtener el derecho de vender y promover los productos de la Compañía durante cierto tiempo, los cuales se consideran como activos monetarios y son amortizados a través del método de línea recta de acuerdo a la duración del contrato. La amortización se presenta como una reducción de las ventas netas, y en los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008, dicha amortización representó Ps. 553, Ps. 604 y Ps. 383, respectivamente.
- Mejoras en propiedades arrendadas, se amortizan en línea recta de acuerdo a la vida útil estimada del activo arrendado o al periodo establecido en el contrato, el que sea menor. La amortización por mejoras en propiedades arrendadas reconocida al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008 fue de Ps. 518, Ps. 471 y Ps. 456, respectivamente.

k) Activos Intangibles:

Estos activos representan erogaciones cuyos beneficios serán recibidos en el futuro. Estos activos se clasifican en activos intangibles con vida definida y activos intangibles con vida indefinida, de acuerdo con el periodo en el cual se espera recibir los beneficios.

Los activos intangibles con vida definida son amortizados a lo largo de su vida útil y están representados principalmente por:

- Costos de tecnología de información y sistemas de administración incurridos durante la etapa de desarrollo que están actualmente en uso. Tales costos fueron capitalizados y luego amortizados bajo el método lineal a cuatro años. Los gastos que no cumplan con los requisitos para su capitalización, se llevarán a gastos al momento en que se incurren.
- Otros costos de sistemas de computación en la etapa de desarrollo no están todavía en uso. Tales montos son capitalizados ya que se espera que agregarán valor como ingresos o ahorros en costos en un futuro. Estos montos serán amortizables con base en el método lineal sobre su vida económica estimada a partir de la fecha que son utilizados.
- Licencias de alcohol a largo plazo, las cuales se amortizan por el método de línea recta y se presentan como parte de los activos intangibles de vida definida.

Hasta el 2008, los gastos preoperativos correspondían a los gastos incurridos antes de que se iniciaran operaciones en las tiendas OXXO con las características de un activo intangible desarrollado internamente. Estos gastos se amortizaron en línea recta de acuerdo con el plazo del contrato de arrendamiento. En 2009, de acuerdo con la NIF C-8, estas cantidades fueron reclasificadas en utilidades retenidas (ver Nota 3 E).

Los activos intangibles con vida indefinida no están sujetos a amortización y son objeto de una evaluación anual como mínimo para determinar si existe deterioro en el valor de los activos. Estos activos son registrados en la moneda funcional de la subsidiaria en la cual la inversión fue hecha y posteriormente se convierten a pesos aplicando el tipo de cambio al cierre de cada periodo. Donde se aplica la contabilidad inflacionaria, los activos intangibles de vida indefinida se actualizan aplicando los factores de inflación del país de origen y se convierten al tipo de cambio de cierre del periodo. Los activos intangibles de vida indefinida de la Compañía, consisten principalmente en derechos para producir y distribuir productos de la marca Coca-Cola en los territorios adquiridos. Estos derechos están representados por contratos estándar que The Coca-Cola Company tiene celebrados con sus embotelladores.

Para los territorios de México, hay cuatro contratos de embotellado, dos expiran en junio 2013, y los otros dos en mayo 2015. El contrato de Argentina expira en septiembre 2014, en Brasil en abril de 2014, en Colombia en junio de 2014, en Venezuela en agosto de 2016, en Guatemala en marzo de 2015, en Costa Rica en septiembre de 2017, en Nicaragua en mayo de 2016 y en Panamá en noviembre de 2014. Todos los contratos de territorios de Coca-Cola FEMSA son renovables por un periodo de 10 años, sujetos al derecho de cada parte sobre la decisión de renovar o no estos acuerdos; adicionalmente, estos acuerdos pueden darse por terminados en caso de presentarse algún incumplimiento material. Una rescisión podría evitar a Coca-Cola FEMSA la venta de productos de la marca Coca-Cola en el territorio afectado y tendría un impacto negativo sobre el negocio, condición financiera y resultados de operación.

l) Deterioro de Activos de Larga Duración y Crédito Mercantil:

La Compañía revisa el valor en libros de los activos de larga duración y del crédito mercantil para determinar si existe un deterioro en el valor contable, comparando el valor en libros con su valor razonable determinado a través de metodologías reconocidas. De ser así la Compañía registra el valor razonable que resulte.

Para activos de larga duración sujetos a depreciación y amortización, tales como propiedad, planta y equipo y otros activos, la Compañía realiza pruebas de deterioro cada que existan eventos o cambios en las circunstancias que indiquen que el valor de un activo, o grupo de activos, puede no ser recuperable por medio de los flujos de efectivo esperados.

Para activos de vida indefinida, como derechos de distribución y marcas, la Compañía anualmente realiza pruebas de deterioro anuales cuando ciertas circunstancias indiquen que el valor de dichos activos intangibles puede exceder su valor razonable, el cual se determina aplicando las metodologías correspondientes.

Para el crédito mercantil, la Compañía anualmente realiza pruebas de deterioro cada que existan eventos o cambios en las circunstancias que indiquen que el valor de un activo puede exceder su valor razonable.

Los ajustes por deterioro en el valor de activos de larga duración de vida indefinida y crédito mercantil, se reconocen en otros gastos.

Al 31 de diciembre de 2010, la Compañía registró ajustes por deterioro por activos intangibles de vida indefinida de Ps. 10 (ver Nota 12). Al 31 de diciembre de 2009 y 2008, la Compañía no ha reconocido ajustes por deterioro de activos intangibles de vida indefinida y/o crédito mercantil.

m) Pagos de The Coca-Cola Company:

The Coca-Cola Company participa en los programas de publicidad y promociones, así como en los de inversión en refrigeradores y botellas retornables de Coca-Cola FEMSA. Los recursos recibidos para publicidad y promociones se registran como una reducción de los gastos de venta. Los recursos recibidos para el programa de inversión en equipo de refrigeración y de botellas retornables, se registran reduciendo la inversión en equipo de refrigeración y botellas retornables, respectivamente. Las contribuciones recibidas durante los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008 ascendieron a Ps. 2,386, Ps. 1,945 y Ps. 1,995, respectivamente.

n) Obligaciones de Carácter Laboral:

Las obligaciones de carácter laboral se integran de los pasivos por plan de pensiones y jubilaciones, prima de antigüedad, servicios médicos posteriores al retiro e indemnizaciones por causa distinta de reestructuración, y se determinan a través de cálculos actuariales, basados en el método del crédito unitario proyectado. Los costos por ausencias compensadas, tales como vacaciones, se acumulan como cuentas por pagar.

Las obligaciones laborales se consideran partidas no monetarias, las cuales se determinan aplicando supuestos económicos de largo plazo. El incremento en el saldo de las obligaciones laborales se registra en los resultados de operación del ejercicio y el costo por servicios pasados se amortiza en resultados tomando como base la vida laboral remanente de los empleados.

Ciertas subsidiarias de la Compañía tienen constituidos fondos para el pago de pensiones y servicios médicos posteriores al retiro, a través de un fideicomiso irrevocable a favor de los trabajadores.

o) Contingencias:

La Compañía reconoce un pasivo por una pérdida cuando es probable que se materialicen ciertos efectos relacionados con eventos pasados y cuando es razonable su estimación. Estos eventos, así como su impacto financiero se revelan como pérdidas contingentes en los estados financieros consolidados. La Compañía no reconoce activos por ingresos contingentes, a menos que su reembolso sea seguro.

p) Compromisos:

La compañía revela sus compromisos relacionados con adquisiciones de activos de largo plazo materialmente importantes, y todas las obligaciones contractuales (ver Nota 25 F).

q) Reconocimiento de los Ingresos:

Los ingresos se reconocen de acuerdo con los términos de embarque establecidos, de la siguiente manera:

- Las ventas de productos de Coca-Cola FEMSA se reconocen al momento en que los productos se entregan al cliente y éste toma posesión de los bienes. Las ventas netas reflejan las unidades vendidas a precio de lista, neto de promociones, descuentos y amortización de acuerdos con clientes para obtener los derechos de vender y promocionar los productos de Coca-Cola FEMSA; y
- En las ventas al detalle de FEMSA Comercio, los ingresos se reconocen cuando se entrega el producto al cliente y éste toma posesión de los productos.

Durante 2007 y 2008, Coca-Cola FEMSA vendió algunas de sus marcas privadas a The Coca-Cola Company. Los recursos recibidos de la venta fueron inicialmente diferidos y están siendo amortizados en base al costo de futuras ventas del periodo en que ocurren dichas ventas. El saldo pendiente de amortizar de ingresos al 31 de diciembre de 2010 y 2009 es de Ps. 547 y Ps. 616, respectivamente. Las porciones de corto plazo son presentadas como otros pasivos circulantes por Ps. 276 y Ps. 203 al 31 de diciembre de 2010 y 2009, respectivamente.

r) Gastos de Operación:

Los gastos de operación se integran de los gastos de administración y los gastos de venta. Los gastos de administración incluyen salarios y prestaciones para los empleados que no están directamente involucrados en el proceso de venta de los productos de la Compañía, honorarios por servicios profesionales, depreciación de las oficinas y amortización de los gastos capitalizados del sistema integral de negocio.

Los gastos de venta incluyen:

- Distribución: salarios y prestaciones, gastos de flete de plantas a distribuidores propios y terceros, almacenaje de productos terminados, rotura de botellas en el proceso de distribución, depreciación y mantenimiento de camiones, instalaciones y equipos de distribución. Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008, el gasto de distribución ascendió a Ps. 12,774, Ps. 13,395 y Ps. 10,468, respectivamente;
- Ventas: salarios y prestaciones así como comisiones pagadas al personal de ventas; y
- Mercadotecnia: salarios y prestaciones, promociones y gastos de publicidad.

s) Otros Gastos:

Los principales conceptos que se incluyen en otros gastos son la PTU, utilidad o pérdida en venta de activo fijo, deterioro en el valor de los activos de largo plazo, reserva por contingencias, así como también sus intereses y multas, indemnizaciones por reestructura, así como los gastos que se deriven de actividades que no están relacionadas a la principal fuente de ingresos de la Compañía y que no forman parte del resultado integral de financiamiento.

La PTU es aplicable para México y Venezuela. En México, se determina aplicando la tasa del 10% a la utilidad fiscal de cada una de las subsidiarias en lo individual, excepto por considerar los dividendos acumulados recibidos de personas residentes en México, la depreciación histórica en lugar de la depreciación actualizada, la fluctuación cambiaria exigible en lugar de la devengada y no considera algunos efectos de la inflación. En Venezuela, la PTU se determina aplicando el 15% a la utilidad después de impuestos, y no debe ser mayor a 4 meses de salario.

La Compañía no ha reconocido la PTU diferida al 31 de diciembre de 2010, 2009 o 2008 ya que de acuerdo con el método de activos y pasivos descrito en la NIF D-4 Impuestos a la utilidad, la Compañía no considera que las partidas diferidas relevantes se materialicen en el futuro.

Los pagos por indemnizaciones producto de programas de reestructuración y asociados con beneficios preestablecidos se registran en otros gastos, en el momento en que se toma la decisión de despedir al personal bajo un programa formal o por causas específicas.

t) Impuestos a la Utilidad:

Los impuestos a la utilidad se registran en resultados conforme se incurren, incluyendo su efecto por impuestos diferidos. Con el propósito de reconocer los efectos de los impuestos diferidos en los estados financieros consolidados, la Compañía realiza análisis prospectivos y retrospectivos a mediano plazo con el fin de determinar la base fiscal con la cual se estará gravando en el futuro, cuando existe más de una base fiscal dentro de la misma jurisdicción. El impuesto diferido resulta de las diferencias temporales entre las bases contables y fiscales de los activos y pasivos incluyendo el beneficio de las pérdidas fiscales. El impuesto diferido por recuperar está neto de la reserva derivado de la incertidumbre en la realización de ciertos beneficios.

El saldo de impuestos diferidos está compuesto por partidas monetarias y no monetarias, en base a las diferencias temporales que le dieron origen, y se clasifican como activo o pasivo a largo plazo, independientemente del plazo en que se espera se reviertan las diferencias temporales.

La Compañía determina impuestos diferidos por las diferencias temporales en su inversión permanente.

El impuesto diferido aplicable a resultados se determina comparando el saldo de impuestos diferidos al final y al inicio del ejercicio, excluyendo de ambos saldos las diferencias temporales que se registran directamente en el capital contable, los cuales se registran en la misma cuenta del capital contable que les dio origen.

u) Resultado Integral de Financiamiento:

El resultado integral de financiamiento incluye intereses, ganancias o pérdidas por tipo de cambio, ganancias o pérdidas del valor de mercado en la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados y ganancia o pérdida en la posición monetaria, a excepción de cantidades que fueron capitalizadas y aquéllas reconocidas como parte de otras partidas acumuladas de la utilidad (pérdida) integral. A continuación se describe cada partida del resultado integral de financiamiento:

- Intereses: Los gastos y productos financieros son registrados cuando se devengan, excepto por el gasto financiero capitalizado de los pasivos adquiridos para financiar activos de largo plazo;
- Fluctuación Cambiaria: Las transacciones en monedas extranjeras se registran convertidas en la moneda del país de origen al tipo de cambio vigente a la fecha en que se efectúan. Posteriormente, los activos y pasivos monetarios denominados en monedas extranjeras se expresan al tipo de cambio aplicable al cierre de cada periodo. La variación entre los tipos de cambio aplicados se registra como fluctuación cambiaria en el estado de resultados, excepto por la fluctuación cambiaria capitalizada de los financiamientos contratados para proyectos de inversión de activos de largo plazo y la fluctuación cambiaria de los saldos de financiamiento intercompañías que se consideran inversiones de largo plazo (ver Nota 4);
- Resultado por Posición Monetaria: La pérdida o ganancia por posición monetaria reconocida en el resultado es producto del efecto de los cambios en el nivel general de precios sobre las partidas monetarias de las subsidiarias que operan en entornos económicos inflacionarios (ver Nota 5 A), y se determina aplicando factores de inflación del país de origen a la posición monetaria neta al inicio de cada mes, excluyendo el financiamiento intercompañías en moneda extranjera considerado como inversión de largo plazo por su naturaleza (ver Nota 4) y el resultado por posición monetaria capitalizado correspondiente a los pasivos para financiar activos de largo plazo; y
- Resultado en Valuación de la Porción Inefectiva de Instrumentos Financieros Derivados: Representa las variaciones netas en el valor razonable de la porción inefectiva de los instrumentos financieros derivados, el efecto neto en el valor razonable de aquellos instrumentos financieros derivados que no cumplen con los criterios de cobertura para propósitos contables, así como el efecto neto en el valor razonable de los instrumentos financieros derivados implícitos.

v) Instrumentos Financieros Derivados:

La Compañía está expuesta a diversos riesgos de flujos de efectivo, de liquidez, de mercado y crediticios. Como consecuencia la Compañía contrata diversos instrumentos financieros derivados para reducir su exposición al riesgo en fluctuaciones de tipo de cambio entre el peso mexicano y otras monedas, al riesgo en fluctuaciones en el tipo de cambio y en la tasa de interés asociados con sus préstamos denominados en moneda extranjera y su exposición al riesgo de fluctuación en los costos de ciertas materias primas.

La Compañía valúa y registra todos los instrumentos financieros derivados y de cobertura, incluyendo ciertos instrumentos financieros derivados implícitos en otros contratos, en el balance como activo o pasivo a valor razonable, considerando los precios cotizados en mercados reconocidos. En el caso de que el instrumento financiero derivado no tenga un mercado formal, el valor razonable se determina a través de modelos soportados con suficiente información confiable y válida, reconocida por el sector financiero. Los cambios en el valor razonable de los instrumentos financieros derivados son registrados en resultados del ejercicio u otras partidas acumuladas de la utilidad integral, dependiendo del tipo de instrumento de cobertura y de la efectividad de la cobertura.

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 el saldo de instrumentos financieros derivados fue Ps. 24, y Ps. 26 en otros activos circulantes (ver Nota 9), y de Ps. 708 y Ps. 481 en otros activos (ver Nota 13). Los pasivos registrados al 31 de diciembre de 2010 y 2009 correspondientes a instrumentos financieros derivados son Ps. 41 y Ps. 45 (ver Nota 25 A), en otros pasivos circulantes, y Ps. 653 y Ps. 553 (ver Nota 25 B) en otros pasivos, respectivamente.

La Compañía documenta sus relaciones de cobertura de flujo de efectivo al inicio, cuando la transacción cumple con los requisitos contables establecidos. En coberturas de flujo de efectivo, la porción efectiva de valuación se reconoce temporalmente en otras partidas acumuladas de la utilidad (pérdida) integral en el capital contable, y posteriormente se reclasifica a resultados lo ejercido de la cobertura. Cuando los instrumentos financieros derivados no cumplen con todos los requerimientos contables para considerarse de cobertura, el cambio en el valor razonable se reconoce inmediatamente en resultados. En coberturas de valor razonable, la ganancia o pérdida que resulte de la valuación del instrumento financiero derivado, se reconoce en resultados en el periodo en que se incurra, en la cuenta de la valuación inefectiva de instrumentos financieros derivados.

La Compañía analiza todos sus contratos para identificar derivados implícitos que debieran estar segregados del contrato principal para propósitos de valuación y registro. Cuando un instrumento financiero derivado implícito se identifica y al contrato principal no se le ha determinado su valor razonable, el derivado implícito es separado del anterior y se determina su valor razonable y se clasifica como de no cobertura. Los cambios en el valor razonable de los instrumentos financieros derivados implícitos se reconocen en el resultado consolidado del periodo.

w) Otras Partidas Acumuladas de la Utilidad (Pérdida) Integral:

Las otras partidas acumuladas de la utilidad integral representan el ingreso neto del periodo, como se describe en la NIF B-3 “Estado de Resultados,” más el ajuste de conversión acumulado que resulta de la conversión de subsidiarias extranjeras a pesos mexicanos, así como el efecto de ganancias o pérdidas pendientes por amortizar en coberturas de flujo de efectivo de instrumentos financieros derivados.

	2010	2009
Ganancia (pérdida) pendiente por amortizar en coberturas de flujo de efectivo	Ps. 140	Ps. (896)
Ajuste de conversión acumulado	6	2,894
	Ps. 146	Ps. 1,998

Los cambios en el ajuste de conversión acumulado fueron los siguientes:

	2010	2009	2008
Saldo inicial	Ps. 2,894	Ps. (826)	Ps. (1,337)
Reciclaje del efecto de conversión del negocio de FEMSA Cerveza (ver Nota 2)	(1,418)	-	-
Efecto de conversión	(3,031)	2,183	(1,023)
Efecto cambiario de préstamos intercompañías a largo plazo	1,561	1,537	1,534
Saldo final	Ps. 6	Ps. 2,894	Ps. (826)

El efecto en impuestos diferidos del efecto por conversión de subsidiarias extranjeras fueron un activo de Ps. 352 y un pasivo de Ps. 609, al 31 de diciembre de 2010 y 2009, respectivamente (ver Nota 24 D).

x) Provisiones:

La Compañía reconoce provisiones cuando por eventos pasados se genera una obligación que probablemente resultará en la utilización de recursos económicos, siempre que se pueda estimar razonablemente el monto de la obligación. Dichas provisiones se registran a su valor presente neto, cuando el efecto de descuento es significativo. La Compañía ha reconocido provisiones correspondientes al impuesto a la utilidad, contingencias y vacaciones en sus estados financieros consolidados.

y) Aportaciones al Capital de Subsidiarias:

La Compañía reconoce como una transacción de capital la emisión de acciones de las subsidiarias, en la cual la diferencia entre el valor contable de las acciones y el monto aportado por la participación no controladora o un tercero, se registra como una prima en suscripción de acciones.

z) Utilidad por Acción:

La utilidad por acción se determina dividiendo la utilidad neta controladora entre el número promedio ponderado de acciones en circulación del periodo.

La utilidad por acción antes de operaciones discontinuadas se determina dividiendo la utilidad neta antes de operaciones discontinuadas entre el número promedio ponderado de acciones en circulación del periodo.

La utilidad por acción por operaciones discontinuadas se determina dividiendo la utilidad neta de operaciones discontinuadas entre el número promedio ponderado de acciones en circulación del periodo.

Nota 6. Adquisiciones y Disposiciones.

a) Adquisiciones:

Coca-Cola FEMSA ha adquirido ciertas compañías que fueron registradas utilizando el método de compra. Los resultados de las operaciones adquiridas han sido incluidos en los estados financieros consolidados a partir de que Coca-Cola FEMSA obtuvo el control de los negocios adquiridos; por lo tanto los estados consolidados de resultados y de situación financiera no son comparables con respecto a los de años anteriores. En los flujos de efectivo consolidados al 31 de diciembre de 2009 y 2008, se presentan las adquisiciones netas del efectivo asumido. La Compañía no tuvo combinaciones de negocios en el 2010.

- i) El 27 de febrero de 2009, Coca-Cola FEMSA junto con The Coca-Cola Company adquirieron ciertos activos del negocio de agua embotellada Brisa en Colombia. Esta adquisición se realizó con el objetivo de reforzar la posición de Coca-Cola FEMSA en el negocio de agua en Colombia. El negocio de agua embotellada Brisa pertenecía previamente a SABMiller. La transacción consistió en un precio de compra inicial de \$92, de los cuales \$46 fueron pagados por Coca-Cola FEMSA y \$46 por The Coca-Cola Company. La marca Brisa y otros activos intangibles, fueron adquiridos por The Coca-Cola Company, y la producción relativa a la propiedad, equipo e inventario relacionados fueron adquiridos por Coca-Cola FEMSA; así como también el derecho de distribución de los productos Brisa en el territorio colombiano. Además del precio inicial de compra se acordó una contraprestación contingente relacionada con las ventas netas subsecuentes del negocio de agua embotellada Brisa. El precio total de compra incurrido por la Compañía fue Ps. 730, que consistió en Ps. 717 en efectivo, y pasivos por Ps. 13. Los costos de adquisición incurridos se registraron en resultados como lo establecen las NIF mexicanas. Posterior al periodo de transición, Brisa se incluyó en los resultados de operación de Coca-Cola FEMSA a partir de junio 1, 2009.

A continuación se muestra el valor razonable estimado de los activos netos de Brisa adquiridos por Coca-Cola FEMSA:

Propiedad y equipo relacionados con la producción a valor razonable	Ps.	95
Derechos de distribución de vida indefinida a valor razonable		635
Activos netos adquiridos / precio de compra	Ps.	730

Los resultados de operación de Brisa a partir de su adquisición y hasta el 31 de diciembre de 2009, no son materiales en relación a los resultados consolidados.

- ii) El 17 de julio de 2008, Coca-Cola FEMSA adquirió ciertos activos de Agua De Los Ángeles, el cual vende y distribuye dentro del Valle de México, por Ps. 206 neto del efectivo recibido. Esta adquisición se realizó para reforzar la posición de la Compañía en el negocio local de agua en México. Basándose en el precio de compra, Coca-Cola FEMSA identificó activos intangibles de vida indefinida por Ps. 18 que consisten en derechos de distribución, así como activos intangibles de vida definida por Ps. 15, los cuales consisten en derechos de no competencia amortizables en los siguientes cinco años.
- iii) El 31 de mayo de 2008, Coca-Cola FEMSA completó en Brasil la adquisición del 100% de las acciones de la franquicia de Refrigerantes Minas Gerais Ltda., "REMIL," por Ps. 3,633, neto del efectivo recibido, asumiendo pasivos por Ps. 1,966 los cuales incluyen una cuenta por pagar con The Coca-Cola Company por Ps. 574. La Compañía identificó activos intangibles de vida indefinida por Ps. 2,242 que consisten en derechos de distribución. Esta adquisición se realizó para reforzar la posición de la Compañía en el negocio local de refrescos en Brasil.

A continuación se presentan los activos netos a valor razonable de REMIL, adquiridos por Coca-Cola FEMSA:

Total activo circulante	Ps.	881
Total activo de largo plazo		1,902
Derechos de distribución		2,242
Total pasivo circulante		1,152
Total pasivo a largo plazo		814
Total pasivo		1,966
Total activos netos adquiridos	Ps.	3,059

Al 31 de diciembre de 2008, Coca-Cola FEMSA reconoció en sus resultados una pérdida de Ps. 45 correspondiente a los resultados de REMIL posteriores a la fecha de adquisición.

iv) El 21 de enero de 2008, se reorganizaron de las operaciones de Colombia a través de la escisión de los accionistas no controladores anteriores. El monto total pagado a los accionistas no controladores fue Ps. 213.

v) Información Financiera Proforma No Auditada:

Los resultados de operación de Brisa para los años terminados al 31 de diciembre de 2009 y 2008 no son materiales en relación a los resultados de operación de la Compañía para esos años. Por lo tanto en la información financiera pro forma no se ha considerado la adquisición de Brisa.

b) *Disposiciones:*

i) El 23 de septiembre de 2010, la Compañía dispuso de su subsidiaria Promotora de Marcas Nacionales, S.A. de C.V. por Ps. 1,002, pago recibido de The Coca-Cola Company, y reconoció una ganancia de Ps. 845 la cual resultó de la diferencia entre el valor razonable de la consideración recibida y el valor en libros de los activos dispuestos. La ganancia se registró como venta de acciones en otros gastos.

ii) El 31 de diciembre de 2010, la Compañía dispuso de su subsidiaria Graforegia, S.A. de C.V. y recibió un pago de Ps. 1,021. La Compañía reconoció una ganancia de Ps. 665, que se registró como venta de acciones en otros gastos y es la diferencia entre el valor razonable del monto recibido y el valor en libros de los activos netos dispuestos.

Nota 7. Cuentas por Cobrar.

	2010	2009
Cientes	Ps. 5,739	Ps. 5,162
Reserva para cuentas incobrables	(249)	(246)
The Coca-Cola Company	1,030	1,034
Documentos por cobrar	402	302
Préstamos a empleados	111	104
Anticipos de viajes para empleados	51	62
Otros	618	473
	Ps. 7,702	Ps. 6,891

Los cambios en el saldo de la reserva de cuentas incobrables se integran de la siguiente forma:

	2010	2009	2008
Saldo inicial	Ps. 246	Ps. 206	Ps. 170
Provisión del año	113	91	194
Cancelación de cuentas incobrables	(100)	(76)	(157)
Efecto de conversión en saldos iniciales	(10)	25	(1)
Saldo final	Ps. 249	Ps. 246	Ps. 206

Nota 8. Inventarios.

	2010	2009
Productos terminados	Ps. 7,437	Ps. 6,065
Materias primas	3,164	3,020
Refacciones operativas	710	645
Anticipos a proveedores	187	276
Producción en proceso	60	70
Estimación de inventarios obsoletos	(111)	(81)
	Ps. 11,447	Ps. 9,995

Nota 9. Otros Activos Circulantes.

	2010	2009
Activos de larga duración disponibles para la venta	Ps. 125	Ps. 326
Publicidad y gastos promocionales por lanzamiento de nuevos productos	207	204
Anticipos a proveedores de servicios	154	253
Rentas	84	79
Acuerdos con clientes	85	96
Instrumentos financieros derivados	24	26
Permisos de corto plazo	24	12
Seguros y fianzas	31	24
Financiamientos por cobrar ⁽¹⁾	-	171
Otros	171	74
	Ps. 905	Ps. 1,265

(1) Representan la porción circulante de los financiamientos por cobrar entre FEMSA Holding y Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma, S.A. de C.V., la cual era una subsidiaria de FEMSA Cerveza. Antes del intercambio del negocio de FEMSA Cerveza, estos financiamientos eran eliminados como parte de la consolidación (ver Nota 2).

El monto total de publicidad y gastos promocionales por lanzamiento de nuevos productos cargado a los estados consolidados de resultados en los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008, fue de Ps. 4,406, Ps. 3,629 y Ps. 2,600, respectivamente.

Nota 10. Inversión en Acciones.

Compañía	% Tenencia	2010	2009
Grupo Heineken ⁽¹⁾	20.00% ⁽²⁾	Ps. 66,478	Ps. -
Coca-Cola FEMSA:			
Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V. ⁽¹⁾	19.79%	603	1,162
Sucos del Valle Do Brasil, LTDA ⁽¹⁾	19.89%	340	325
Mais Industria de Alimentos, LTDA ⁽¹⁾	19.89%	474	289
Holdfab2, LTDA ⁽¹⁾	27.69%	300	-
Industria Envasadora de Querétaro, S.A. de C.V. ("IEQSA") ⁽¹⁾	13.45%	67	78
Industria Mexicana de Reciclaje, S.A. de C.V. ⁽¹⁾	35.00%	69	76
Estancia Hidromineral Itabirito, LTDA ⁽¹⁾	50.00%	87	76
Beta San Miguel, S.A. de C.V. ("Beta San Miguel") ⁽³⁾	2.54%	69	69
KSP Participações, LTDA ⁽¹⁾	38.74%	93	88
Otras	Varios	6	7
Otras inversiones	Varios	207	38
		Ps. 68,793	Ps. 2,208

(1) La Compañía tiene influencia significativa, principalmente por tener representación en el Consejo de Administración de esas compañías; por lo tanto la inversión en acciones es valuada a través del método de participación. La fecha de los estados financieros de las asociadas usados para el registro del método de participación es la misma de los estados financieros consolidados de la Compañía.

(2) Al 31 de diciembre de 2010, se integra por 9.24% de participación en Heineken, N.V. 14.94% de participación en Heineken Holding, N.V. y 3.29% por acciones del ASDI; integrando un interés económico del 20% en Heineken.

(3) La Compañía valúa estas inversiones en acciones a su costo de adquisición.

En agosto 2010, Coca-Cola FEMSA hizo una inversión de aproximadamente Ps. 295 (R\$40 millones) en Holdfab2 Participações Societárias, LTDA que representa un 27.69%. Holdfab2 tiene un 50% de participación en Leao Junior, una compañía productora de té en Brasil.

Durante el 2010, los accionistas de Jugos del Valle y Coca-Cola FEMSA acordaron segregar los derechos de distribución. Esta distribución resultó en una disminución en la participación de Coca-Cola FEMSA por Ps. 735 y un incremento en sus activos intangibles (derechos de distribución de una entidad legal) por el mismo monto.

Al 31 de diciembre de 2010, la Compañía es propietaria del 20% de participación económica de Heineken (ver Nota 2). La principal actividad de Heineken es la producción, distribución y mercadeo de cervezas a nivel mundial. La Compañía reconoció una ganancia de Ps. 3,319 por su participación económica en Heineken, correspondiente al periodo del 1 de mayo al 31 de diciembre de 2010.

A continuación se muestra información financiera relevante de Heineken al 31 de diciembre de 2010 y resultados por el año terminado en la misma fecha:

En Millones de Euros	2010
Activos circulantes	4,318
Activos de largo plazo	22,231
Total activos	26,549
Pasivos circulantes	5,623
Pasivos de largo plazo	10,409
Pasivo total	16,032
Total capital contable	10,517

En Millones de Euros	2010
Ventas netas	16,372
Total gastos	(14,089)
Resultados por actividades de operación	2,238
Utilidad antes de impuestos	1,967
Impuestos a la utilidad	(399)
Utilidad	1,568
Utilidad atribuible a la participación controladora	1,436
Total utilidad integral	2,030
Total utilidad integral atribuible a la participación controladora	1,883

Al 31 de diciembre de 2010, el valor razonable de la inversión de la Compañía en las acciones de Heineken N.V. y Heineken Holding N.V., la cual equivale al 20% de participación económica de las acciones en circulación, representó Ps. 66,980 considerando precios de mercado a esa fecha.

Nota 11. Propiedad, Planta y Equipo.

	2010	2009
Terrenos	Ps. 5,226	Ps. 5,412
Edificio, maquinaria y equipo	51,003	51,645
Depreciación acumulada	(24,041)	(25,538)
Equipo de refrigeración	9,829	9,180
Depreciación acumulada	(5,849)	(6,016)
Inversiones en proceso (ver Nota 5 I)	3,164	3,024
Activos de larga duración a valor neto de realización	232	330
Otros activos de largo plazo	292	332
	Ps. 39,856	Ps. 38,369

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, la Compañía ha identificado inversiones en activos de larga duración por Ps. 1,929 y Ps. 845, los cuales no están listos para su uso y cumplen con la definición de activos calificables para su capitalización en el resultado integral de financiamiento, el cual asciende a Ps. 66 y Ps. 55. Al 31 de diciembre de 2008, la capitalización del resultado integral de financiamiento, no tuvo impacto significativo en los estados financieros consolidados.

Los cambios en el saldo del resultado integral de financiamiento capitalizado se muestran a continuación:

	2010	2009
Saldo inicial	Ps. 55	Ps. -
Capitalización del periodo	12	55
Amortización del periodo	(1)	-
Saldo final	Ps. 66	Ps. 55

La Compañía tiene identificados activos de larga duración que no son considerados estratégicos para la operación actual y futura del negocio. Éstos se consideran en desuso y consisten en terrenos, edificios y equipo de acuerdo con los programas aprobados para la disposición de estas inversiones. Dichos activos de larga duración han sido valuados a su valor estimado de realización sin exceder su costo de adquisición y se integran como sigue:

	2010	2009
Coca-Cola FEMSA	Ps. 189	Ps. 288
Otras subsidiarias	43	42
	Ps. 232	Ps. 330
Edificios	Ps. 64	Ps. 88
Terrenos	139	60
Equipo	29	182
	Ps. 232	Ps. 330

Como resultado de las ventas de ciertos activos de larga duración, la Compañía reconoció una pérdida de Ps. 41y ganancias de Ps. 6 y Ps. 1 por los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008, respectivamente.

Los activos de larga duración que están disponibles para su venta han sido reclasificados de propiedad, planta y equipo a otros activos circulantes. Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, el saldo de activos disponibles para la venta fue de Ps. 125 y Ps. 326 (ver Nota 9).

Nota 12. Activos Intangibles.

	2010	2009
Activos intangibles no amortizables:		
Coca-Cola FEMSA:		
Derechos para producir y distribuir productos de la marca Coca-Cola	Ps. 49,169	Ps. 49,520
Otros activos intangibles no amortizables	462	623
	Ps. 49,631	Ps. 50,143
Activos intangibles amortizables:		
Costos por sistemas en desarrollo	Ps. 1,898	Ps. 1,188
Costo por implementación de sistemas	286	310
Licencias de alcohol (ver Nota 5 K)	410	223
Otros	115	128
	Ps. 2,709	Ps. 1,849
Total activos intangibles	Ps. 52,340	Ps. 51,992

Los cambios en el saldo de los activos intangibles no amortizables se presentan a continuación:

	2010	2009
Saldo inicial	Ps. 50,143	Ps. 47,514
Adquisiciones	833	698
Cancelaciones	(151)	-
Deterioro	(10)	-
Efecto por conversión de saldo inicial y actualización	(1,184)	1,931
Saldo final	Ps. 49,631	Ps. 50,143

Los cambios en el saldo de los activos intangibles amortizables se presentan a continuación:

	<u>Inversión</u>		<u>Amortización</u>		Total
	Acumulado al Inicio del Año	Adiciones	Acumulado al Inicio del Año	Por el Año	
2010					
Costos por sistemas en desarrollo	Ps. 1,188	Ps. 751	Ps. -	Ps. (41)	Ps. 1,898
Costo por implementación de sistemas	1,327	76	(1,017)	(100)	286
Licencias de alcohol ⁽¹⁾	271	224	(48)	(37)	410
2009					
Costos por sistemas en desarrollo	Ps. 333	Ps. 855	Ps. -	Ps. -	Ps. 1,188
Costo por implementación de sistemas	968	359	(667)	(350)	310
Licencias de alcohol ⁽¹⁾	169	102	(31)	(17)	223
2008					
Costo por sistemas en desarrollo	Ps. -	Ps. 333	Ps. -	Ps. -	Ps. 333
Costo por implementación de sistemas	853	115	(521)	(146)	301
Licencias de alcohol ⁽¹⁾	110	59	(23)	(8)	138

(1) Ver Nota 5 K.

La amortización estimada para los activos intangibles de vida indefinida, se presenta a continuación:

	2011	2012	2013	2014	2015
Amortización de sistemas	Ps. 347	Ps. 346	Ps. 302	Ps. 276	Ps. 267
Licencias de alcohol	33	43	56	73	95
Otros	25	40	32	26	22

Nota 13. Otros Activos.

	2009	2008
Mejoras en propiedades arrendadas, neto	Ps. 5,261	Ps. 4,401
Acuerdos con clientes (ver Nota 5 J)	186	260
Instrumentos financieros derivados	708	481
Depósitos en garantía	897	859
Cuentas por cobrar a largo plazo	371	214
Publicidad y gastos promocionales de largo plazo	125	106
Financiamientos por cobrar de largo plazo ⁽¹⁾	-	12,209
Otros	955	835
	Ps. 8,503	Ps. 19,365

(1) Representa el financiamiento entre FEMSA Holding y Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma, S.A. de C.V. Antes del intercambio de FEMSA Cerveza, este financiamiento era eliminado como parte de la consolidación (ver Nota 2).

Las cuentas por cobrar a largo plazo se conforman por Ps. 337 y Ps. 34 de capital e intereses y se esperan los pagos como sigue:

2011	Ps.	7
2012		72
2013		93
2014		197
2015 en adelante		2
	Ps.	371

Nota 14. Saldos y Operaciones con Partes Relacionadas y Compañías Asociadas.

En los saldos y operaciones con partes relacionadas y compañías asociadas se incluye: a) todos los negocios en los que participa la Compañía, b) familiares cercanos de los ejecutivos clave de la Compañía, y c) cualquier fondo creado en conexión con algún plan de compensaciones a los empleados de la Compañía.

El 30 de abril de 2010, la Compañía perdió el control de FEMSA Cerveza, y ésta se convirtió en una subsidiaria de Heineken. Como consecuencia, los saldos y transacciones con Heineken y sus subsidiarias se presentan como saldos y transacciones con partes relacionadas, a partir de esa fecha. Los saldos y transacciones previos al 30 de abril de 2010, no se revelan debido a que no representan transacciones entre partes relacionadas de la Compañía.

Los estados consolidados de situación financiera y de resultados incluyen los siguientes saldos y operaciones con partes relacionadas y compañías asociadas:

Saldos	2010	2009
Cuenta por cobrar con The Coca-Cola Company (ver Nota 5 M) ⁽¹⁾	Ps. 1,030	Ps. 1,034
Saldo con BBVA Bancomer, S.A. de C.V. ⁽²⁾	2,944	4,474
Cuenta por cobrar con Grupo Financiero Banamex, S.A. de C.V. ⁽²⁾	2,103	-
Cuenta por cobrar con Grupo Heineken ⁽¹⁾	425	-
Otras cuentas por cobrar ⁽¹⁾	295	58
Adeudo con BBVA Bancomer, S.A. de C.V. ⁽³⁾	999	4,112
Adeudo con The Coca-Cola Company ⁽⁴⁾	1,911	2,405
Adeudo con Grupo Financiero Banamex, S.A. de C.V. ⁽³⁾	500	500
Adeudo con British American Tobacco México ⁽⁴⁾	287	186
Adeudo con Grupo Heineken ⁽⁴⁾	1,463	-
Otros adeudos ⁽⁴⁾	210	345

(1) Forma parte del total de cuentas por cobrar.

(2) Forma parte del efectivo y equivalentes de efectivo.

(3) Forma parte del total de pasivos bancarios.

(4) Forma parte del total de cuentas por pagar.

Operaciones	2010	2009	2008
Ingresos:			
Servicios de logística con Grupo Heineken	Ps. 706	Ps. -	Ps. -
Servicios administrativos con Grupo Heineken	342	-	-
Venta de servicios de logística a Grupo Industrial Saltillo, S.A. de C.V.	241	234	252
Venta de acciones de Grupo Inmobiliario San Agustín, S.A. al Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, A.C.	62	64	66
Otras ventas con partes relacionadas	42	22	9
Egresos:			
Compras de concentrado a The Coca-Cola Company ⁽¹⁾	19,371	16,863	13,518
Compras de cerveza con Grupo Heineken ⁽¹⁾⁽²⁾	7,063	-	-
Compras de comida preparada y botanas a Grupo Bimbo, S.A.B. de C.V. ⁽²⁾	2,018	1,733	1,578
Compras de cigarros a British American Tobacco México ⁽²⁾	1,883	1,413	1,439
Gastos de publicidad pagados a The Coca-Cola Company ⁽¹⁾	1,117	780	931
Compras de jugos a Jugos del Valle, S.A. de C.V. ⁽¹⁾⁽²⁾	1,332	1,044	863
Intereses pagados a BBVA Bancomer S.A. de C.V.	108	260	235
Compras de azúcar a Beta San Miguel ⁽¹⁾	1,307	713	687
Compras de azúcar, lata y tapa ecológica a Promotora Mexicana de Embotelladores, S.A. de C.V. ⁽¹⁾	684	783	525
Compras de productos enlatados a IEQSA ⁽¹⁾	196	208	333
Publicidad pagada a Grupo Televisa, S.A.B.	37	13	20
Intereses y comisiones pagadas a Grupo Financiero Banamex, S.A. de C.V.	56	61	50
Primas de seguros con Grupo Nacional Provincial, S.A.B.	69	78	57
Donativos al Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, A.C.	63	72	49
Compras de botellas de plástico a Embotelladora del Atlántico, S.A. (anteriormente Complejo Industrial Pet, S.A.) ⁽¹⁾	52	54	42
Donativos a Difusión y Fomento Cultural, A.C.	29	18	29
Intereses y comisiones pagadas a The Coca-Cola Company ⁽¹⁾	5	25	27
Otros gastos con partes relacionadas	31	42	30

(1) Estas compañías son partes relacionadas de nuestra subsidiaria Coca-Cola FEMSA.

(2) Estas compañías son partes relacionadas de nuestra subsidiaria FEMSA Comercio.

Los beneficios a empleados otorgados al personal gerencial clave (y/o directivos relevantes) de la Compañía y sus subsidiarias fueron:

	2010	2009	2008
Beneficios directos a corto y largo plazo	Ps. 1,307	Ps. 1,206	Ps. 1,083
Beneficios por terminación	34	47	10
Beneficios postretiro (costo laboral)	83	23	23

Nota 15. Saldos y Operaciones en Monedas Extranjeras.

De acuerdo a la NIF B-15, los activos, pasivos y operaciones en monedas extranjeras son aquellos que fueron realizados en monedas diferentes de la moneda de registro, funcional o de reporte de cada unidad reportada. Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, los activos, pasivos y transacciones denominados en moneda extranjera expresados en pesos mexicanos son:

	2010			2009		
	Dólares Americanos	Otras Monedas	Total	Dólares Americanos	Otras Monedas	Total
Activos:						
Corto plazo	Ps. 11,761	Ps. 480	Ps. 12,241	Ps. 6,186	Ps. -	Ps. 6,186
Largo plazo	321	-	321	263	-	263
Pasivos:						
Corto plazo	1,501	247	1,748	1,562	17	1,579
Largo plazo	6,962	-	6,962	2,878	-	2,878

Operaciones	Dólares	Otras	Total	Dólares	Otras	Total
	Americanos	Monedas		Americanos	Monedas	
Ingresos	Ps. 1,111	Ps. -	Ps. 1,111	Ps. 1,128	Ps. -	Ps. 1,128
Egresos:						
Compra de materia prima	5,648	-	5,648	7,300	-	7,300
Intereses	13	-	13	149	-	149
Pagos por consultoría	452	24	476	101	-	101
Adquisición de activos	311	-	311	183	12	195
Otros	804	3	807	721	-	721
	Ps. 7,228	Ps. 27	Ps. 7,255	Ps. 8,454	Ps. 12	Ps. 8,466

Al 27 de junio de 2011, fecha de la emisión de los presentes estados financieros, el tipo de cambio publicado por el Banco de México fue de Ps. 11.8816 por dólar americano. Por lo tanto, la posición financiera de la Compañía en moneda extranjera es similar a la del 31 de diciembre de 2010.

Nota 16. Obligaciones Laborales.

La Compañía cuenta con varios pasivos laborales relacionados a pensiones, primas de antigüedad, servicios médicos posteriores al retiro y beneficios por retiro. Los beneficios varían dependiendo del país.

a) Supuestos:

La Compañía realiza una evaluación anual de la razonabilidad en los supuestos usados en sus cálculos de pasivos laborales. Los cálculos actuariales para determinar los pasivos del plan de pensiones y jubilaciones, prima de antigüedad, servicios médicos posteriores al retiro e indemnizaciones, así como el costo del ejercicio, utilizaron los siguientes supuestos de largo plazo:

	Tasas Nominales ⁽¹⁾			Tasas Reales ⁽²⁾		
	2010	2009	2008	2010	2009	2008
Tasa de descuento anual	7.6%	8.2%	8.2%	4.0%	4.5%	4.5%
Incremento de sueldos	4.8%	5.1%	5.1%	1.2%	1.5%	1.5%
Tasa de rendimiento de la inversión	8.2%	8.2%	11.3%	3.6%	4.5%	4.5%
Fecha de la medición: diciembre 2010						

(1) Tasas aplicables a economías no inflacionarias.

(2) Tasas aplicables a economías inflacionarias.

Las bases utilizadas para la determinación de la tasa de rendimiento a largo plazo están soportadas a través de un análisis histórico de los rendimientos promedio en términos reales de los últimos 30 años para los Certificados de Tesorería del Gobierno Federal para inversiones mexicanas, Bonos del Tesoro de cada país para otras inversiones y de las expectativas de rendimiento a largo plazo para el portafolio de inversión que se maneja actualmente.

La tasa de crecimiento utilizada para los gastos por servicios médicos es de 5.1% anual en términos nominales, consistente con el crecimiento en los gastos por servicios de salud promedio histórico de los últimos 30 años. Dicha tasa se espera que continúe constante a través del futuro previsible.

Con base en estos supuestos, los beneficios esperados a ser pagados en los próximos años se muestran a continuación:

	Plan de Pensiones y Jubilaciones		Servicios Médicos Posteriores al Retiro		Indemnizaciones
	Prima de Antigüedad	Prima de Antigüedad	Prima de Antigüedad	Prima de Antigüedad	
2011	Ps. 390	Ps. 11	Ps. 12	Ps. 104	
2012	163	10	11	83	
2013	190	10	11	76	
2014	190	12	11	73	
2015	197	13	11	69	
2016 a 2021	1,181	91	45	299	

b) Saldos de las Obligaciones:

	2010	2009
Plan de pensiones y jubilaciones:		
Obligaciones por personal jubilado	Ps. 1,461	Ps. 1,146
Obligaciones por personal activo	1,080	875
Obligaciones por beneficios acumulados	2,541	2,021
Exceso de las obligaciones por beneficios proyectados sobre beneficios acumulados	757	591
Obligaciones por beneficios definidos	3,298	2,612
Fondos del plan de pensiones a valor razonable	(1,501)	(1,144)
Obligaciones por beneficios definidos sin fondear	1,797	1,468
Costo laboral de servicios pasados ⁽¹⁾	(349)	(365)
(Pérdida) ganancia actuarial neta por amortizar	(272)	72
Total	Ps. 1,176	Ps. 1,175
Prima de antigüedad:		
Obligaciones por personal jubilado	Ps. 12	Ps. 3
Obligaciones por personal activo	93	98
Obligaciones por beneficios acumulados	105	101
Exceso de las obligaciones por beneficios proyectados sobre beneficios acumulados	49	65
Obligaciones por beneficios definidos sin fondear	154	166
Ganancia (pérdida) actuarial neta por amortizar	17	(17)
Total	Ps. 171	Ps. 149
Servicios médicos posteriores al retiro:		
Obligaciones por personal jubilado	Ps. 119	Ps. 94
Obligaciones por personal activo	112	97
Obligaciones por beneficios definidos	231	191
Fondos de los servicios médicos a valor razonable	(43)	(39)
Obligaciones por beneficios definidos sin fondear	188	152
Costo laboral de servicios pasados ⁽¹⁾	(4)	(6)
(Pérdida) actuarial neta por amortizar	(102)	(81)
Total	Ps. 82	Ps. 65
Indemnizaciones:		
Obligaciones por beneficios acumulados	Ps. 462	Ps. 447
Exceso de las obligaciones por beneficios proyectados sobre beneficios acumulados	91	88
Obligaciones por beneficios definidos	553	535
Costo laboral de servicios pasados ⁽¹⁾	(99)	(148)
Total	Ps. 454	Ps. 387
Total obligaciones laborales	Ps. 1,883	Ps. 1,776

(1) Pasivo en transición y obligaciones por servicios pasados por amortizar.

Las utilidades o pérdidas actuariales acumuladas fueron generadas por las diferencias en los supuestos utilizados en los cálculos actuariales al principio del ejercicio contra el comportamiento real de dichas variables al cierre del ejercicio actual.

c) Activos del Fondo:

Los activos del fondo están constituidos por instrumentos de rendimiento fijo y variable, valuados a valor de mercado. Los activos del fondo se encuentran invertidos en los siguientes instrumentos financieros:

	2010	2009
Rendimiento fijo:		
Instrumentos bursátiles	10%	10%
Instrumentos bancarios	8%	5%
Instrumentos del Gobierno Federal	60%	65%
Rendimiento variable:		
Acciones listadas en mercados de valores	22%	20%
	100%	100%

La Compañía tiene la política de mantener al menos el 30% de los activos del fondo en instrumentos del Gobierno Federal Mexicano y para el porcentaje restante estableció un portafolio objetivo. Las decisiones de inversión se toman para cumplir con este portafolio en la medida que las condiciones del mercado y los recursos disponibles lo permitan.

Los montos y tipos de acciones de la Compañía y las partes relacionadas, incluidos en los activos del plan, son los siguientes:

	2010	2009
Deuda:		
CEMEX, S.A.B. de C.V.	Ps. 20	Ps. 21
BBVA Bancomer, S.A. de C.V.	11	6
Sigma Alimentos, S.A. de C.V.	-	10
Coca-Cola FEMSA	2	2
Grupo Industrial Bimbo, S.A de C.V.	2	2
Capital:		
FEMSA	97	90
Grupo Televisa, S.A.B.	8	7

La Compañía no espera realizar contribuciones significativas a los activos del plan durante el siguiente año fiscal.

d) Costo del Año:

	2010	2009	2008
Plan de pensiones y jubilaciones:			
Costo laboral	Ps. 136	Ps. 136	Ps. 117
Costo financiero	219	216	186
Rendimiento esperado de los activos del fondo	(94)	(80)	(94)
Costo laboral de servicios pasados ⁽¹⁾	30	29	29
Amortización de la pérdida neta actuarial	4	17	12
	295	318	250
Prima de antigüedad:			
Costo laboral	27	25	22
Costo financiero	13	12	11
Costo laboral de servicios pasados ⁽¹⁾	1	-	1
Amortización de la pérdida neta actuarial	-	-	20
	41	37	54
Servicios médicos posteriores al retiro:			
Costo laboral	8	7	6
Costo financiero	16	15	13
Rendimiento esperado de los activos del fondo	(3)	(3)	(3)
Costo laboral de servicios pasados ⁽¹⁾	2	2	2
Amortización de la pérdida neta actuarial	4	5	4
	27	26	22
Indemnizaciones:			
Costo laboral	65	61	70
Costo financiero	31	32	38
Costo laboral de servicios pasados ⁽¹⁾	48	50	67
Amortización de la pérdida neta actuarial	93	45	163
	237	188	338
	Ps. 600	Ps. 569	Ps. 664

(1) Amortización del pasivo en transición y amortización de las obligaciones por servicios pasados por amortizar.

e) Cambios en los Saldos de las Obligaciones:

	2010	2009
Plan de pensiones y jubilaciones:		
Saldo inicial	Ps. 2,612	Ps. 2,614
Costo laboral	136	136
Costo financiero	219	216
Extinción de beneficios	129	-
Pérdida (utilidad) actuarial, neto	358	(182)
Pagos de beneficios	(156)	(172)
Saldo final	3,298	2,612
Prima de antigüedad:		
Saldo inicial	166	149
Costo laboral	27	25
Costo financiero	13	12
Utilidad actuarial, neto	(33)	(8)
Pagos de beneficios	(19)	(12)
Saldo final	154	166
Servicios médicos posteriores al retiro:		
Saldo inicial	191	183
Costo laboral	8	7
Costo financiero	16	15
Extinción de beneficios	8	-
Pérdida (utilidad) actuarial, neto	21	(2)
Pagos de beneficios	(13)	(12)
Saldo final	231	191
Indemnizaciones:		
Saldo inicial	535	489
Costo laboral	65	61
Costo financiero	31	32
Extinción de beneficios	1	-
Pérdida actuarial	74	65
Pagos de beneficios	(153)	(112)
Saldo final	553	535

f) Cambios en los Saldos de los Activos del Fondo:

	2010	2009
Saldo inicial	Ps. 1,183	Ps. 893
Rendimientos estimados de los activos del fondo	114	299
Rentas vitalicias ⁽¹⁾	264	-
Pagos de beneficios	(17)	(9)
Saldo final	1,544	1,183

(1) Rentas vitalicias adquiridas de Allianz México.

g) Variación en los Supuestos de Servicios Médicos:

A continuación se presenta el impacto en las obligaciones por servicios médicos posteriores al retiro y los costos del periodo, con una variación de 1% en los supuestos de las tasas aplicables a servicios médicos:

	Impacto del Cambio en:	
	+1%	-1%
Obligaciones por servicios médicos posteriores al retiro	Ps. 35	Ps. (28)
Costo del periodo	5	(3)

Nota 17. Programa de Bonos.

El programa de bonos para ejecutivos se basa en el cumplimiento de ciertas metas establecidas anualmente por la administración, las cuales incluyen objetivos cuantitativos, cualitativos y proyectos especiales.

Los objetivos cuantitativos representan aproximadamente el 50% del bono y se establecen con base en la metodología del Valor Económico Agregado (Economic Value Added por sus siglas en inglés “EVA”). El objetivo establecido para los ejecutivos de cada negocio está basado en una combinación del EVA generado por su negocio y por la Compañía, calculado en una proporción aproximada del 70% y 30%, respectivamente. Los objetivos cualitativos y proyectos especiales representan aproximadamente el 50% restante del bono anual, y están basados en los factores críticos de éxito establecidos a principios del año para cada ejecutivo.

Adicionalmente, la Compañía otorga un plan de contribución definida de compensación en acciones a ciertos ejecutivos clave, que consiste en el pago del bono anual en efectivo para la compra de acciones u opciones de FEMSA, de acuerdo con sus responsabilidades en la organización, el resultado del EVA alcanzado por los negocios y su desempeño individual. Las acciones u opciones adquiridas son depositadas en un fideicomiso, y los ejecutivos podrán disponer de éstas a partir del siguiente año en el que les fueron asignadas, a razón de un 20% anual. Para los ejecutivos de Coca-Cola FEMSA, el bono anual consiste en un 50% en acciones u opciones de FEMSA y el 50% restante en acciones u opciones de Coca-Cola FEMSA. Al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008, no se han adquirido opciones de acciones a favor de los empleados.

Al 30 de abril de 2010, se liquidó el fideicomiso ligado a ejecutivos de FEMSA Cerveza, como resultado de 230,642 acciones de FEMSA UBD y 27,339 acciones de KOF L otorgadas durante 2010 a ejecutivos de FEMSA Cerveza y fueron asignadas como parte del intercambio de acciones FEMSA Cerveza.

El objetivo del plan de incentivos está expresado en meses de sueldo y el monto a pagar definitivo se determina con base en el porcentaje de cumplimiento de las metas establecidas en cada año. Los bonos son registrados en los resultados de operación y son pagados en efectivo al año siguiente. Por los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008, el gasto por bonos registrado fue de Ps. 1,016, Ps. 1,210 y Ps. 1,050, respectivamente.

Todas las acciones propiedad del fideicomiso son consideradas en circulación para el cálculo de la utilidad por acción, y los dividendos sobre dichas acciones son disminuidos de las utilidades retenidas.

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, el número de acciones mantenidas por el fondo es el siguiente:

	Número de Acciones			
	FEMSA UBD		KOF L	
	2010	2009	2010	2009
Saldo inicial	10,514,672	8,992,423	3,035,008	2,451,977
Acciones otorgadas a ejecutivos	3,700,050	4,384,425	989,500	1,340,790
Acciones asignadas del fondo a ejecutivos	(3,863,904)	(2,775,853)	(975,132)	(742,249)
Acciones canceladas	(153,311)	(86,323)	-	(15,510)
Saldo final	10,197,507	10,514,672	3,049,376	3,035,008

El valor razonable de las acciones mantenidas por el fondo al 31 de diciembre de 2010 y 2009 fue Ps. 857 y Ps. 920, basándose en precios cotizados del mercado en esas fechas.

Nota 18. Préstamos Bancarios y Documentos por Pagar.

(millones de pesos mexicanos)	Al 31 de Diciembre de: ⁽¹⁾						Valor		2009 ⁽¹⁾
	2011	2012	2013	2014	2015	2016 en Adelante	2010	Razonable	
Deuda a corto plazo:									
Deuda de tasa variable:									
Pesos mexicanos									
Préstamos bancarios									1,400
Tasa de interés									8.2%
Pesos argentinos									
Préstamos bancarios	506	-	-	-	-	-	506	506	1,179
Tasa de interés	15.3%						15.3%		20.7%
Pesos colombianos									
Préstamos bancarios	1,072	-	-	-	-	-	1,072	1,072	496
Tasa de interés	4.4%						4.4%		4.9%
Bolívares venezolanos									
Préstamos bancarios									741
Tasa de interés									18.1%
Total deuda a corto plazo	1,578						1,578	1,578	3,816
Deuda a largo plazo:									
Deuda de tasa fija:									
Dólares americanos									
Bono Yankee						6,179	6,179	6,179	-
Tasa de interés						4.6%	4.6%		-
Arrendamiento capitalizable	4	-	-	-	-	-	4	4	15
Tasa de interés	3.8%						3.8%		3.8%
Pesos mexicanos									
Unidades de inversión (UDIs)						3,193	3,193	3,193	2,964
Tasa de interés						4.2%	4.2%		4.2%
Certificados bursátiles									
Tasa de interés									10.4%
Préstamos bancarios									
Tasa de interés									9.3%
Reales brasileños									
Préstamos bancarios	4	9	15	15	14	45	102	102	-
Tasa de interés	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%		-
Pesos argentinos									
Préstamos bancarios	62	622	-	-	-	-	684	684	69
Tasa de interés	20.5%	16.1%					16.5%		20.5%
Subtotal	70	631	15	15	14	9,417	10,162	10,162	5,048
Deuda de tasa variable:									
Dólares americanos									
Préstamos bancarios	-	37	185	-	-	-	222	222	2,873
Tasa de interés		0.5%	0.6%				0.6%		0.5%
Pesos mexicanos									
Certificados bursátiles									
Tasa de interés	4.9%	4.8%	4.8%				4.8%	7,945	10,000
Préstamos bancarios	-	67	267	1,392	2,824	-	4,550	4,550	8,062
Tasa de interés		5.1%	5.1%	5.1%	5.1%		5.1%		6.3%
Pesos colombianos									
Préstamos bancarios	155	839	-	-	-	-	994	994	-
Tasa de interés	4.7%	4.7%					4.7%		
Subtotal	1,655	3,943	3,952	1,392	2,824	-	13,766	13,711	20,935
Total deuda largo plazo	1,725	4,574	3,967	1,407	2,838	9,417	23,928	23,873	25,983
Vencimiento a corto plazo de pasivo a largo plazo							(1,725)		(4,723)
							Ps. 22,203		Ps. 21,260

(1) Tasas de interés promedio ponderadas.

Instrumentos Financieros Derivados de Cobertura ⁽¹⁾	2011	2012	2013	2014	2015	2016 en Adelante	2010	2009
(Montos nominales en millones de pesos mexicanos)								
Swaps de tasa de interés y tipo de cambio:								
Unidades de inversión a pesos mexicanos y de tasa variable						2,500	2,500	2,500
Interés pagado						4.7%	4.7%	4.8%
Interés recibido						4.2%	4.2%	4.2%
Swaps de tasa de interés:								
Pesos mexicanos								
Tasa variable a fija:	-	1,600	2,500	-	1,160	-	5,260	5,012
Interés pagado		8.1%	8.1%		8.4%		8.1%	8.9%
Interés recibido		4.8%	4.8%		5.1%		4.9%	4.9%
Dólares americanos								
Tasa variable a fija:								1,632
Interés pagado								3.1%
Interés recibido								0.5%

(1) Tasas de interés promedio ponderada.

El 4 de diciembre de 2007, la Compañía obtuvo la aprobación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) para la emisión de certificados bursátiles de largo plazo por un monto de Ps. 10,000 (valor nominal) o su equivalente en unidades de inversión. Al 31 de diciembre de 2010, la Compañía ha efectuado las siguientes emisiones: i) el 7 de diciembre de 2007, la Compañía emitió certificados bursátiles por un monto de Ps. 3,500 (valor nominal) con fecha de vencimiento del 29 de noviembre de 2013 y con una tasa de interés variable; ii) el 7 de diciembre de 2007, la Compañía emitió certificados bursátiles por 637,587,000 Unidades de Inversión (UDIS con valor nominal total de Ps. 2,500), con fecha de vencimiento de 24 de noviembre de 2017 y con una tasa de interés fija, iii) el 26 de mayo de 2008, la Compañía emitió certificados bursátiles por Ps. 1,500 (valor nominal) con fecha de vencimiento del 23 de mayo de 2011 y con una tasa de interés variable.

Adicionalmente, Coca-Cola FEMSA cuenta con los siguientes certificados bursátiles: a) en la Bolsa Mexicana de Valores se emitieron certificados bursátiles por Ps. 3,000 (valor nominal), con fecha de vencimiento del 2012 y con una tasa de interés variable; b) en NYSE, se emitió un Bono Yankee por \$500 con una tasa de interés fija de 4.6% y con fecha de vencimiento del 15 de febrero de 2020.

La Compañía tiene financiamientos con diferentes instituciones, las cuales estipulan diferentes restricciones y condiciones que consisten principalmente en niveles máximos de capitalización y apalancamiento, capital contable mínimo consolidado y razones de cobertura de deuda e intereses. A la fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados, la Compañía cumple con todas las restricciones y condiciones establecidas en sus contratos de financiamiento.

Nota 19. Otros Gastos, Netos.

	2010	2009	2008
PTU (ver Nota 5 S)	Ps. 785	Ps. 1,020	Ps. 803
Venta de acciones (ver Nota 6 B)	(1,554)	(35)	(85)
Amnistía fiscal en Brasil (ver Nota 24 A)	(179)	(311)	-
Provisión de vacaciones	-	333	-
Bajas de los activos de largo plazo ⁽¹⁾	9	129	378
Indemnizaciones de reestructura y modificación al plan de pensiones	583	127	175
Pérdida en venta de activos de largo plazo	215	177	166
Donativos	195	116	101
Contingencias	104	152	174
Pérdida neta actuarial pendiente por amortizar (ver Nota 3 K)	-	-	163
Otros	124	169	144
Total	Ps. 282	Ps. 1,877	Ps. 2,019

(1) Cargos por bajas relacionadas con activos fijos retirados de su operación ordinaria y otros activos de larga duración.

Nota 20. Valor Razonable de los Instrumentos Financieros.

La Compañía usa la jerarquía de valor razonable de tres niveles para ordenar las variables de información utilizadas al determinar el valor razonable. Los tres niveles se describen como sigue:

- **Nivel 1:** Precios cotizados (sin ajustar) en mercados activos para activos o pasivos idénticos a los que puede acceder la Compañía a la fecha de medición.
- **Nivel 2:** Información diversa a las cotizaciones que clasifican bajo Nivel 1 que son observables para el activo o pasivo, ya sea de forma directa o indirecta.
- **Nivel 3:** Es información no observable para el activo o pasivo. Información no observable deberá ser usada para medir el valor razonable cuando no se tenga disponible información observable, de esta forma permitiendo situaciones en las que existe poca o nula actividad de mercado para el activo o pasivo a la fecha de medición.

La Compañía calcula el valor razonable de los activos y pasivos financieros clasificados como Nivel 2 utilizando el método de ingreso, el cual consiste en determinar el valor razonable a través de flujos esperados, descontados. La siguiente tabla resume los activos y pasivos financieros a valor razonable al 31 de diciembre de 2010 y 2009.

	2010		2009	
	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 1	Nivel 2
Equivalentes de efectivo	Ps. 19,770		Ps. 9,950	
Instrumentos financieros	66		2,113	
Activos del fondo	1,544		1,183	
Instrumentos financieros derivados (activo)		Ps. 732		Ps. 507
Instrumentos financieros derivados (pasivo)		694		598

La Compañía no utiliza variables de información clasificadas como Nivel 3 para la medición del valor razonable.

a) Deuda Total:

El valor razonable de los pasivos bancarios se determina con el valor de los flujos descontados. La tasa de descuento aplicada se estima utilizando las tasas actuales ofrecidas para deudas con montos y vencimientos similares. El valor razonable de los documentos por pagar se determina con base en los precios de cotización del mercado.

	2010	2009
Valor en libros	Ps. 25,506	Ps. 29,799
Valor razonable	25,451	29,673

b) Swaps de Tasa de Interés:

La Compañía tiene contratos denominados swaps de tasa de interés, con la finalidad de administrar el riesgo de las tasas de interés de sus créditos, a través de los cuales paga importes calculados con tasas de interés fijas y recibe importes calculados con tasas de interés variables. Estos instrumentos se reconocen en el estado consolidado de situación financiera a valor razonable y se encuentran designados como coberturas de flujo de efectivo. El valor razonable se estima tomando como base modelos técnicos. Los cambios en el valor razonable son registrados en la cuenta de otras partidas acumuladas de la utilidad integral hasta el momento en que son reconocidos en resultados.

Al 31 de diciembre de 2010, la Compañía cuenta con los siguientes contratos vigentes de swaps de tasa de interés:

Fecha de Vencimientos	Valor de Referencia	Valor Razonable Activo (Pasivo)
2011	Ps. -	Ps. -
2012	1,600	(57)
2013	3,812	(185)
2014	575	(24)
2015 y años subsecuentes	1,963	(152)

Una porción de ciertos contratos de swaps de tasa de interés no cumplen con los criterios contables de cobertura, por lo que la variación neta en su valor razonable se reconoce en el estado consolidado de resultados como parte del resultado integral de financiamiento.

El efecto neto de contratos vencidos que son considerados como coberturas se reconoce como un gasto financiero en el resultado integral de financiamiento.

c) Forwards para Compra de Monedas Extranjeras:

La Compañía tiene contratos forwards para la compra de monedas extranjeras con el objetivo de cubrir el riesgo cambiario entre el peso mexicano y otras monedas. Estos instrumentos son reconocidos en el estado consolidado de situación financiera a su valor razonable, el cual se estima con la cotización de los tipos de cambio del mercado para dar por terminados los contratos a la fecha de cierre del periodo. Los cambios en el valor razonable se registran en la cuenta de otras partidas acumuladas de la utilidad integral. El efecto neto de los contratos vencidos se reconoce como parte de la fluctuación cambiaria.

Los cambios netos en el valor razonable de contratos forward que no cumplen con los criterios contables de cobertura se registran en el estado de resultados consolidado como parte del resultado integral de financiamiento. El efecto neto de contratos vencidos que no cumplen con los criterios contables de cobertura se reconoce como una ganancia o pérdida de valor de mercado en la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados.

d) Swaps de Tasa de Interés y Tipo de Cambio:

La Compañía tiene contratos denominados swaps de tasa de interés y de tipo de cambio, con la finalidad de administrar el riesgo de las tasas de interés y la fluctuación cambiaria de sus créditos denominados en dólares y en otras monedas; los cuales son reconocidos en el estado de situación financiera consolidado a su valor razonable estimado. Este valor se estima tomando como base modelos técnicos formales.

Estos contratos han sido designados como de cobertura de valor de mercado. Los cambios en el valor de mercado del derivado se registran como parte de la porción inefectiva de instrumentos derivados, netos de los cambios de valor de mercado del pasivo de largo plazo al cual están asignados.

Ciertos contratos de swaps de tasa de interés y tipo de cambio no cumplen con los criterios contables de cobertura, por lo que la variación neta en su valor razonable se reconoce en la cuenta ganancia (pérdida) en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados dentro del resultado integral de financiamiento.

e) Contratos de Precio de Materias Primas:

La Compañía tiene contratados diversos instrumentos financieros derivados para cubrir las variaciones en el precio de ciertas materias primas. El valor razonable de estos contratos se calcula con los precios cotizados en el mercado para dar por terminados los contratos a la fecha de cierre del periodo. El cambio en el valor razonable de los contratos de precio de materia prima se reconoce como parte de la cuenta de otras partidas acumuladas de la utilidad integral.

Los cambios en valor razonable de contratos vencidos de precio de materias primas se registran en el costo de ventas.

f) Instrumentos Financieros Derivados Implícitos:

La Compañía ha determinado que ciertos contratos de arrendamiento en dólares americanos representan instrumentos financieros derivados implícitos. El valor razonable de estos contratos se estima tomando como base modelos técnicos formales. Los cambios en el valor razonable se registran en la cuenta de ganancia (pérdida) en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados.

g) Montos Nacionales y Valores Razonables de Instrumentos Financieros Derivados que Cumplen con los Criterios de Cobertura:

	Montos Nacionales	Valor Razonable	
		2010	2009
COBERTURA DE FLUJO DE EFECTIVO:			
Activos:			
Contratos forward	Ps. 578	Ps. 2 ⁽¹⁾	Ps. -
Contratos de precio de materias primas	451	445 ⁽²⁾	133
Swaps de tasa de interés	-	-	3
Pasivos:			
Contratos forward	Ps.1,690	Ps. 18 ⁽¹⁾	Ps. -
Swaps de tasa de interés	7,950	418 ⁽³⁾	213
COBERTURA DEL VALOR RAZONABLE:			
Activos:			
Swaps de tipo de cambio y tasa de interés	Ps. 2,500	Ps. 717	Ps. 480

(1) Expiran en 2011.

(2) Fechas de vencimiento entre 2011 y 2012.

(3) Fechas de vencimiento en 2012 y 2015.

h) Efectos Netos de Contratos Vencidos que Cumplen con los Criterios de Cobertura:

Tipos de Derivados	Impacto en el Estado de Resultados	2010	2009	2008
Swaps de tasas de interés	Gasto financiero	Ps. (181)	Ps. (67)	Ps. 44
Contratos forward	Fluctuación cambiaria	27	-	-
Swaps de tipo de cambio	Fluctuación cambiaria/ gasto financiero	2	(32)	(73)
Contratos de precio de materias primas	Costo de ventas	393	247	2

i) Efecto Neto del Valor Razonable de los Instrumentos Financieros Derivados que No Cumplen con los Criterios de Cobertura para Propósitos Contables:

Tipos de Derivados	Impacto en el Estado de Resultados	2010	2009	2008
Swaps de tasa de interés	Utilidad (pérdida) en la	Ps. (7)	Ps. -	Ps. 24
Contratos forward para la compra de moneda extranjera	valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros	-	(63)	(705)
Swaps de tasa de interés y tipo de cambio	derivados	205	168	(200)

j) Efecto Neto del Valor Razonable de Otros Instrumentos Financieros Derivados que No Cumplen con los Criterios de Cobertura para Propósitos Contables:

Tipos de Derivados	Impacto en el Estado de Resultados	2010	2009	2008
Derivados Implícitos	Utilidad (pérdida) en la	Ps. 15	Ps. 19	Ps. (68)
Otros	valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros	(1)	-	(1)
	derivados			

Nota 21. Participación No Controladora en Subsidiarias Consolidadas.

A continuación se muestra un análisis de la participación no controladora de FEMSA en sus subsidiarias consolidadas al 31 de diciembre de 2010 y 2009:

	2010	2009
Coca-Cola FEMSA	Ps. 35,585	Ps. 32,918
FEMSA Cerveza	-	1,219
Otros	80	55
	Ps. 35,665	Ps. 34,192

Nota 22. Capital Contable.

El capital social de FEMSA consiste en 2,161,177,770 Unidades BD y 1,417,048,500 Unidades B.

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, el capital social de FEMSA está representado por 17,891,131,350 acciones ordinarias nominativas, sin expresión de valor nominal y sin cláusula de admisión de extranjeros. El capital fijo asciende a Ps. 300 (valor nominal) y el capital variable no debe exceder de 10 veces el capital social mínimo fijo.

Las características de las acciones ordinarias son las siguientes:

- Acciones serie “B,” de voto sin restricciones, que en todo tiempo deberán representar por lo menos el 51% del capital social;
- Acciones serie “L” de voto limitado, que podrán representar hasta el 25% del capital social; y
- Acciones serie “D” de voto limitado, que en forma individual o conjuntamente con las acciones serie “L,” podrán representar hasta el 49% del capital.

Las acciones serie “D” están divididas en:

- Acciones subserie “D-L,” las cuales podrán representar hasta un 25% de la serie “D”;
- Acciones subserie “D-B,” las cuales podrán representar el resto de las acciones serie “D” en circulación; y
- Las acciones serie “D” tienen un dividendo no acumulativo de un 125% del dividendo asignado a las acciones serie “B.”

Las acciones series “B” y “D” están integradas en unidades vinculadas, de la siguiente forma:

- Unidades “B,” que amparan, cada una, cinco acciones serie “B,” las cuales cotizan en la BMV; y
- Unidades vinculadas “BD,” que amparan, cada una, una acción serie “B,” dos acciones subserie “D-B” y dos acciones subserie “D-L,” las cuales cotizan en BMV y NYSE.

Los estatutos de la Compañía, establecían que en mayo de 2008 la estructura accionaria establecida en 1998 podría modificarse desvinculando las subseries “D-B” en acciones “B” y las subseries “D-L” en acciones “L.”

El 22 de abril de 2008, los accionistas de FEMSA aprobaron la propuesta de modificar los estatutos de la Compañía para preservar la estructura unitaria de las acciones de la Compañía establecida en mayo de 1998, así como mantener la estructura accionaria posterior al 11 de mayo de 2008.

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, el capital social de FEMSA se integra de la siguiente forma:

	Unidades “B”	Unidades “BD”	Total
Unidades	1,417,048,500	2,161,177,770	3,578,226,270
Acciones:			
Serie “B”	7,085,242,500	2,161,177,770	9,246,420,270
Serie “D”	-	8,644,711,080	8,644,711,080
Subserie “D-B”	-	4,322,355,540	4,322,355,540
Subserie “D-L”	-	4,322,355,540	4,322,355,540
Total acciones	7,085,242,500	10,805,888,850	17,891,131,350

La utilidad neta de la Compañía está sujeta a la disposición legal que requiere que el 5% de la utilidad neta de cada ejercicio sea traspasada a la reserva legal, hasta que ésta sea igual al 20% del capital social a valor nominal. Esta reserva no es susceptible de distribuirse a los accionistas durante la existencia de la Compañía, excepto en la forma de dividendo en acciones. A la fecha de los presentes estados financieros, la reserva legal de FEMSA asciende a Ps. 596 (valor nominal).

Las utilidades retenidas y otras reservas que se distribuyan como dividendos, así como los efectos que se deriven de reducciones de capital están gravados para efectos de ISR de acuerdo con la tasa vigente a la fecha de distribución, excepto por el capital social aportado actualizado y si dichas distribuciones provienen de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta (“CUFIN”).

Los dividendos que se distribuyan en exceso de CUFIN causarían el ISR sobre una base piramidada con la tasa vigente. A partir de 2003, este impuesto puede ser acreditado contra el ISR anual del año en el que los dividendos se pagan y en los siguientes dos años contra el impuesto sobre la renta y los pagos estimados. Al 31 de diciembre de 2010, el saldo de la CUFIN de la Compañía asciende a Ps. 55,369.

En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de FEMSA, celebrada el 26 de abril de 2010, se acordó distribuir dividendos de Ps. 0.12966 (valor nominal) por acción serie “B” y Ps. 0.16208 (valor nominal) por acción serie “D,” los cuales se pagaron en mayo y noviembre de 2010, respectivamente. Adicionalmente, los accionistas aprobaron una reserva para recompra de acciones de un máximo de Ps. 3,000. Al 31 de diciembre de 2010, la Compañía no ha realizado recompras de acciones.

En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de Coca-Cola FEMSA, celebrada el 14 de abril de 2010, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 2,604, el cual se pagó en abril 2010. El dividendo pagado a la participación no controladora fue de Ps. 1,205.

La siguiente tabla muestra los dividendos pagados de la Compañía y de Coca-Cola FEMSA al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008:

	2010	2009	2008
FEMSA	Ps. 2,600	Ps. 1,620	Ps. 1,620
Coca-Cola FEMSA (100% dividendo pagado)	2,604	1,344	945

Nota 23. Utilidad Controladora por Acción.

Representa la utilidad neta controladora correspondiente a cada acción del capital social de la Compañía, calculada con el promedio ponderado de las acciones en circulación en el año. Además se presenta la distribución de las utilidades de acuerdo al derecho de dividendos que tienen las distintas series de acciones.

A continuación se presenta el número de acciones promedio ponderado y la distribución de utilidades por serie al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008:

	Millones de Acciones			
	Serie “B”		Serie “D”	
	Número	Promedio Ponderado	Número	Promedio Ponderado
Acciones en circulación al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008	9,246.42	9,246.42	8,644.71	8,644.71
Derechos de dividendo	1.00		1.25	
Distribución de utilidades	46.11 %		53.89 %	

Nota 24. Entorno Fiscal.

a) Impuestos a la Utilidad:

El Impuesto a la Utilidad se calcula sobre un resultado fiscal, el cual difiere de la utilidad contable principalmente por el tratamiento del resultado integral de financiamiento, las provisiones por obligaciones laborales, la depreciación y otras provisiones contables. Las pérdidas fiscales pueden ser aplicadas en periodos futuros contra utilidades fiscales.

	Operaciones en México			Operaciones Extranjeras		
	2010	2009	2008	2010	2009	2008
Utilidad antes de impuesto de operaciones continuas	Ps. 13,585	Ps. 10,278	Ps. 8,422	Ps. 12,356	Ps. 7,549	Ps. 3,455
Impuesto a la utilidad:						
Impuesto a la utilidad corriente	2,643	2,839	2,718	2,211	2,238	1,727
Impuesto a la utilidad diferido	264	(401)	(1,310)	553	283	(27)

La diferencia de sumar la utilidad consolidada antes de impuestos son los dividendos que se eliminan en el estado financiero consolidado de la Compañía. Los impuestos pagados en el extranjero son acreditados al impuesto consolidado del ejercicio pagado en México.

	Operaciones en México			Operaciones Extranjeras		
	2010	2009	2008	2010	2009	2008
Utilidad antes de impuestos de operaciones discontinuadas	Ps. 306	Ps. 2,688	Ps. 3,868	Ps. 442	Ps. (456)	Ps. (1,121)
Impuesto a la utilidad:						
Impuesto a la utilidad corriente	210	1,568	2,212	92	(45)	9
Impuesto a la utilidad diferido	(260)	(508)	(1,122)	-	(2,066) ⁽¹⁾	-

(1) Aplicación de las pérdidas fiscales por la adopción de la amnistía.

Las tasas de impuestos a la utilidad aplicables al 31 de diciembre de 2010 en los países en donde opera la Compañía, el periodo en el cual pueden ser aplicadas las pérdidas fiscales y los ejercicios anteriores sujetos a revisión se mencionan a continuación:

	Tasa ISR	Vigencia de las Pérdidas Fiscales (Años)	Periodos Abiertos (Años)
México	30%	10	5
Guatemala	31%	N/A	4
Nicaragua	30%	3	4
Costa Rica	30%	3	4
Panamá	27.5%	5	3
Colombia	33%	Indefinido	2-5
Venezuela	34%	3	4
Brasil	34%	Indefinido	6
Argentina	35%	5	5

La tasa de ISR causada en México fue del 30% para 2010 y 28 % para 2009 y 2008.

En Panamá, la tasa de ISR causada para 2010 fue de 27.5% y 30% para 2009 y 2008, respectivamente.

El 1 de enero de 2010 entró en vigor la Reforma Fiscal Mexicana, cuyos cambios más importantes son los siguientes: La tasa del impuesto al valor agregado (IVA) incrementa del 15% al 16%, el incremento en el impuesto especial sobre producción y servicios de 25% a 26.5%, y la tasa del impuesto sobre la renta cambia de 28% en 2009, a 30% en 2010, 2011 y 2012 y posteriormente, en 2013 y 2014 disminuirá a 29% y 28%, respectivamente. Adicionalmente, la Reforma Fiscal requiere la reversión del impuesto diferido reconocido desde 1999 y hasta 2004. Esto requerirá un cálculo anual de los beneficios fiscales alcanzados en la consolidación fiscal de cinco años (ver Nota 24 D y E).

En Colombia, las pérdidas fiscales pueden ser aplicadas en un periodo indefinido, sin exceder del 25% de la utilidad gravable del ejercicio.

En Brasil, las pérdidas fiscales no se actualizan y pueden ser aplicadas por un periodo indefinido sin que excedan del 30% de la utilidad gravable del ejercicio.

Durante 2009 y 2010, Brasil adoptó nuevas leyes que ofrecen ciertas amnistías fiscales. Los programas de amnistía fiscal proporcionan a entidades legales brasileñas e individuales la oportunidad de pagar el impuesto a la renta e impuestos indirectos bajo condiciones menos restrictivas de las que normalmente se aplican. Los programas de amnistía también incluyen una opción favorable a través de la cual los contribuyentes pueden utilizar las pérdidas por aplicar para compensar ciertos impuestos a la renta e impuestos indirectos. La subsidiaria brasileña de Coca-Cola FEMSA, decidió participar en los programas de amnistía permitiéndole compensar ciertas contingencias fiscales acumuladas. Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2010 y 2009, la compañía canceló contingencias por impuestos indirectos acumuladas por Ps. 333 y Ps. 433, respectivamente (ver Nota 25 C), realizó pagos de Ps. 118 y Ps 243, reconociendo un crédito a otros gastos de Ps. 179 y Ps. 311 (ver Nota 19), reversando la provisión reconocida por las contingencias fiscales acumuladas pendientes de compensar en 2009, así como también reconoció ciertos impuestos por recuperar.

b) Impuesto al Activo:

A partir de 2008 el impuesto al activo desaparece en México y se reemplaza por el Impuesto Empresarial a Tasa Única “IETU” (ver Nota 24 C). Los pagos del impuesto al activo en México de ejercicios anteriores a la entrada en vigor del IETU podrán ser acreditados en forma actualizada contra el importe de ISR generado en el ejercicio cuando éste sea mayor al importe generado de IETU del mismo periodo, hasta por el equivalente al 10% del pago del impuesto al activo realizado en los ejercicios de 2007, 2006 o 2005, el que sea menor.

Adicionalmente, en Guatemala, Nicaragua, Colombia, y Argentina, se calcula un impuesto mínimo, basado principalmente en un porcentaje sobre activos. El pago es recuperable en los siguientes ejercicios bajo ciertas condiciones.

c) Impuesto Empresarial a Tasa Única (“IETU”):

A partir de 2008 entró en vigor en México el IETU. Este impuesto reemplaza al Impuesto al Activo y funciona de manera similar a un impuesto a la renta empresarial mínimo, excepto que las cantidades pagadas no pueden ser acreditadas a los pagos futuros de ISR. El impuesto a pagar será el que sea más alto de comparar el IETU con el ISR, calculado bajo las leyes del impuesto sobre la renta. El IETU aplica a personas morales y físicas, incluyendo los establecimientos permanentes de entidades extranjeras en México, a una tasa de 17.5% a partir de 2010. Para los años 2008 y 2009, las tasas a aplicar fueron de 16.5% y 17.0%, respectivamente. El IETU es calculado sobre una base de flujos de efectivo, por lo que la base para el cálculo del impuesto es determinada dependiendo de la procedencia del efectivo con ciertas deducciones y créditos. En el caso de ingresos derivados de ventas de exportación, en donde el efectivo no ha sido cobrado en los últimos 12 meses, el ingreso aparecerá como realizado al final de los 12 meses. Adicionalmente, a diferencia del ISR, el cual es utilizado para la consolidación fiscal, las compañías que incurran en IETU deberán reportarlo de forma individual.

Con base en proyecciones financieras, la Compañía identificó que esencialmente sólo pagará ISR en sus entidades mexicanas y no espera pagar IETU. Por lo tanto, la entrada en vigor del IETU no tuvo efectos en su información financiera.

d) Impuesto a la Utilidad Diferido:

A partir de enero de 2008, de acuerdo a lo establecido en la NIF B-10, “Efectos de la Inflación,” en México se suspende la aplicación de la contabilidad inflacionaria. Sin embargo, para efectos fiscales, el saldo de activos no monetarios se continúa actualizando a través de la aplicación del INPC de cada país, por lo que la diferencia entre los valores fiscales y contables se incrementará, generando un impuesto diferido.

El impacto a impuestos a la utilidad diferidos generado por las diferencias temporales de pasivos (activos) son las siguientes:

Impuestos a la Utilidad Diferidos	2010	2009
Reservas para cuentas incobrables	Ps. (71)	Ps. (73)
Inventarios	37	(26)
Pagos anticipados	75	70
Propiedad, planta y equipo	1,418	1,596
Inversión en acciones	161	(26)
Intangibles y otros activos	(458)	(418)
Amortización de activos intangibles	197	27
Activos intangibles no amortizables	1,769	2,264
Obligaciones laborales	(448)	(429)
Instrumentos financieros derivados	8	40
Reserva para contingencias	(703)	(805)
Provisiones diferidas no deducibles	(999)	(1,426)
PTU por pagar	(125)	(137)
Impuesto al activo por recuperar	-	48
Pérdidas fiscales por amortizar	(988)	(1,867)
Impuesto diferido originado por el intercambio de FEMSA Cerveza (ver Nota 2)	10,099	-
Otras reservas	249	502
Impuestos a la utilidad diferidos, neto	10,221	(660)
Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar	346	1,527
Impuestos a la utilidad diferidos por pagar	Ps. 10,567	Ps. 867

Los cambios en el saldo de los impuestos a la utilidad diferidos, neto, son los siguientes:

	2010	2009	2008
Saldo inicial	Ps. (660)	Ps. 670	Ps. 546
Provisión del año	875	(31)	(1,337)
Cambios en la tasa impositiva de ISR	(58)	(87)	-
Impuesto diferido originado por el intercambio de FEMSA Cerveza (ver Nota 2)	10,099	-	-
Pérdidas relacionadas al intercambio de FEMSA Cerveza (ver Nota 2)	280	-	-
Efecto en pérdidas fiscales ⁽¹⁾	-	(1,874)	-
Disposición de subsidiarias	(34)	-	-
Efectos en el capital contable:			
Pasivo laboral adicional sobre pasivo en transacción	-	-	129
Instrumentos financieros derivados	75	80	(29)
Efecto en conversión de subsidiarias extranjeras	(352)	609	1,263
Utilidades retenidas	(38)	-	-
Diferido cancelado por cambio en principio contable	-	(71)	-
Efecto de actualización de saldos iniciales	34	44	98
Saldo final	Ps. 10,221	Ps. (660)	Ps. 670

(1) Efecto derivado de la reforma fiscal mexicana 2010, el cual se reclasificó a otros pasivos circulantes y otros pasivos, de acuerdo a su vencimiento.

e) Provisión del Año:

	2010	2009	2008
Impuestos a la utilidad causado	Ps. 4,854	Ps. 5,077	Ps. 4,445
Impuesto diferido	875	(31)	(1,337)
Cambio tasa impositiva de ISR ⁽¹⁾	(58)	(87)	-
Impuestos a la utilidad e impuesto al activo	Ps. 5,671	Ps. 4,959	Ps. 3,108

(1) Efecto derivado de la reforma fiscal mexicana 2010.

f) Pérdidas Fiscales por Amortizar e Impuesto al Activo por Recuperar:

Las subsidiarias en México y Brasil tienen pérdidas fiscales por amortizar y/o impuesto al activo por recuperar. El efecto de las pérdidas fiscales, neto de los beneficios de consolidación esperados, y sus años de vencimiento se presenta a continuación:

Año	Pérdidas Fiscales por Amortizar	Impuesto al Activo por Recuperar
2011	Ps. 185	Ps. 2
2012	-	-
2013	-	26
2014	-	50
2015	-	2
2016	255	2
2017	254	102
2018 y años subsecuentes	2,221	-
Indefinidas (Brasil ver Nota 24 A)	457	-
	3,372	184
Pérdidas fiscales utilizadas en consolidación	(2,620)	(133)
	Ps. 752	Ps. 51

Los cambios en el saldo de la reserva de pérdidas fiscales e impuesto al activo, excluyendo las operaciones discontinuadas, se presentan a continuación:

	2010	2009
Saldo inicial	Ps. 1,425	Ps. 2,610
Provisión	18	491
Aplicación de pérdidas fiscales	(600)	(1,714)
Efecto por conversión de saldo inicial	(40)	38
Saldo final	Ps. 803	Ps. 1,425

Al 31 de diciembre, 2010, no existe una valuación estimada para reducir el ISR diferido asociado con la incertidumbre relacionada con la realización de ciertas pérdidas fiscales de años anteriores. A continuación se muestran los cambios en la estimación, los cuales reducen el impuesto diferido asociado:

	2010	2009
Saldo inicial	Ps. 1	Ps. 183
Provisión	-	-
Pérdidas fiscales aplicadas	-	(195)
Actualización del saldo inicial	(1)	13
Saldo final	Ps. -	Ps. 1

g) Conciliación entre la Tasa de ISR en México y la Tasa Efectiva de Impuestos a la Utilidad Consolidada:

	2010	2009	2008
Tasa impositiva ISR México	30.0%	28.0%	28.0%
Diferencia entre ganancia por posición monetaria y ajuste por inflación fiscal	(3.9)%	(1.8)%	-
Diferencia entre tasas de renta de países	1.2%	2.4%	2.1%
Ingresos no acumulables	(2.4)%	(0.2)%	(0.6)%
Otros	(0.9)%	1.2%	(0.6)%
	24.0%	29.6%	28.9%

Nota 25. Otros Pasivos, Contingencias y Compromisos.

a) Otros Pasivos Circulantes:

	2010	2009
Instrumentos financieros derivados	Ps. 41	Ps. 45
Acreedores diversos	1,681	1,542
Vencimiento de otros pasivos de largo plazo	276	269
Financiamientos por cobrar de corto plazo ⁽¹⁾	-	66
Otros	37	-
Total	Ps. 2,035	Ps. 1,922

(1) Representan la porción circulante de financiamientos entre FEMSA Holding y Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma. Antes de la disposición de FEMSA Cerveza estos financiamientos de corto plazo se eliminaban como parte de la consolidación.

b) Otros Pasivos:

	2010	2009
Contingencias	Ps. 2,712 ⁽¹⁾	Ps. 2,467
Impuestos por pagar de largo plazo	872	1,428
Instrumentos financieros derivados	653	553
Vencimiento de otros pasivos de largo plazo	(276)	(269)
Otros	1,435	1,678
Total	Ps. 5,396	Ps. 5,857

(1) Incluye Ps. 560 de contingencias fiscales relacionadas a indemnizaciones acordadas con Heineken sobre FEMSA Cerveza anteriormente contingencias fiscales.

c) Contingencias Registradas en el Estado de Situación Financiera:

La Compañía registra pasivos por contingencias y reservas, cuando considera que es probable obtener resoluciones desfavorables en esos casos. La mayor parte de las contingencias registradas corresponden a las recientes adquisiciones de negocios. La siguiente tabla muestra la naturaleza y el importe de las contingencias registradas al 31 de diciembre de 2010:

	Total
Impuestos indirectos	Ps. 1,359
Laborales	1,133
Legales	220
Total	Ps. 2,712

Cambios en el Saldo de Contingencias Registradas:

	2010	2009
Saldo inicial	Ps. 2,467	Ps. 2,076
Provisión	716	475
Multas y recargos	376	258
Cancelación de reserva	(205)	(241)
Pagos	(211)	(190)
Adopción de amnistía	(333)	(433)
Conversión del saldo inicial	(98)	522
Saldo final	Ps. 2,712	Ps. 2,467

d) Juicios Pendientes de Resolución:

La Compañía está sujeta a una serie de juicios de carácter fiscal, legal y laboral relacionados principalmente con su subsidiaria Coca-Cola FEMSA. Estos procesos son generados en el curso normal del negocio y son comunes en la industria en la cual los negocios participan. Al 31 de diciembre de 2010, el monto agregado de estos juicios equivale a Ps. 5,767 y, de acuerdo a los abogados de la Compañía estas contingencias tienen un nivel de riesgo menor a probable, pero mayor a remoto de que terminen en fallos desfavorables para la Compañía. Sin embargo, la Compañía considera que dichos juicios no tendrán un impacto material adverso en su situación financiera consolidada o en los resultados de operación.

En los últimos años Coca-Cola FEMSA, en sus territorios de México, Costa Rica y Brasil, han sido requeridos a presentar información relacionada a prácticas monopólicas. Estos requerimientos son comunes en el curso normal de operaciones de las industrias en las que ambos negocios participan. La Compañía no espera un efecto significativo derivado de estas contingencias.

e) Contingencias Garantizadas:

Como es costumbre en Brasil, la Compañía ha sido requerida por las autoridades fiscales a garantizar contingencias fiscales en litigio por la cantidad de Ps. 2,292, a través de activos garantizados y de fianzas que cubren dichas contingencias.

f) Compromisos:

Al 31 de diciembre de 2010, la Compañía tiene compromisos contractuales de arrendamientos operativos para maquinaria y equipo de producción, equipo de distribución y equipo de cómputo, así como para el arrendamiento de terrenos para la operación de FEMSA Comercio.

Los vencimientos de los compromisos contractuales por moneda, expresados en pesos mexicanos, al 31 de diciembre de 2010, se integran de la siguiente forma:

	Pesos Mexicanos	Dólares Americanos	Otras Monedas
2011	Ps. 2,014	Ps. 94	Ps. 105
2012	1,906	95	109
2013	1,820	79	34
2014	1,706	78	8
2015	1,636	764	8
2016 en adelante	8,298	-	8
Total	Ps. 17,380	Ps. 1,110	Ps. 272

El gasto por rentas fue de Ps. 2,602, Ps. 2,255 y Ps. 1,816 por los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008, respectivamente.

Nota 26. Información por Segmentos.

Información analítica por segmento es presentada considerando las unidades de negocio y las áreas geográficas en las cuales la Compañía opera y, de igual forma, se presenta de acuerdo con la información utilizada para la toma de decisiones de la administración.

La información presentada se basa en las políticas contables de la Compañía. Las operaciones intercompañías se eliminan y son presentadas dentro de la columna de ajustes de consolidación.

La información por unidad de negocio y área geográfica por los años terminados el 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008 ha sido modificada como resultado de las operaciones discontinuadas (ver Nota 2).

a) Por Unidad de Negocio:

2010	Coca-Cola FEMSA	FEMSA Comercio	CB Equity	Otros ⁽¹⁾	Ajustes de Consolidación	Consolidado
Ingresos totales	Ps. 103,456	Ps. 62,259	Ps. -	Ps. 12,010	Ps. (8,023)	Ps. 169,702
Ingresos intercompañías	1,642	2	-	6,379	(8,023)	-
Utilidad de operación	17,079	5,200	(3)	253	-	22,529
Depreciación ⁽²⁾	3,333	990	-	204	-	4,527
Amortización	403	545	-	27	-	975
Otros cargos virtuales ⁽³⁾⁽⁴⁾	207	62	-	117	-	386
Deterioro en el valor de los activos de largo plazo	7	-	-	2	-	9
Gasto financiero	1,748	917	-	951	(351)	3,265
Producto financiero	285	25	2	1,143	(351)	1,104
Método de participación de asociadas	217	-	3,319	2	-	3,538
Impuestos a la utilidad	4,260	499	208	704	-	5,671
Inversiones en activo fijo de largo plazo	7,478	3,324	-	369	-	11,171
Flujos netos de efectivo (aplicados) generados por actividades de operación	14,350	6,704	-	(3,252)	-	17,802
Flujos netos de efectivo (aplicados) generados por actividades de inversión	(6,845)	(3,288)	553	15,758	-	6,178
Flujos netos de efectivo (aplicados) generados en actividades de financiamiento	(2,011)	(819)	(504)	(7,162)	-	(10,496)
Activos de largo plazo	87,625	14,655	66,478	4,785	(1,425)	172,118
Total activos	114,061	23,677	67,010	27,705	(8,875)	223,578

2009	Coca-Cola FEMSA	FEMSA Comercio	Otros ⁽¹⁾	Ajustes de Consolidación	Consolidado
Ingresos totales	Ps. 102,767	Ps. 53,549	Ps. 10,991	Ps. (7,056)	Ps. 160,251
Ingresos intercompañías	1,277	2	5,777	(7,056)	-
Utilidad de operación	15,835	4,457	838	-	21,130
Depreciación ⁽²⁾	3,473	819	99	-	4,391
Amortización	307	461	30	-	798
Otros cargos virtuales ⁽³⁾⁽⁴⁾	368	49	247	-	664
Deterioro en el valor de los activos de largo plazo	124	-	5	-	129
Gasto financiero	1,895	954	1,594	(432)	4,011
Producto financiero	286	27	1,324	(432)	1,205
Método de participación de asociadas	142	-	(10)	-	132
Impuestos a la utilidad	4,043	544	372	-	4,959
Inversiones en activo fijo de largo plazo	6,282	2,668	153	-	9,103
Flujos netos de efectivo generados por actividades de operación	16,663	4,339	1,742	-	22,744
Flujos netos de efectivo (aplicados) generados por actividades de inversión	(8,900)	(2,634)	158	-	(11,376)
Flujos netos de efectivo (aplicados) generados en actividades de financiamiento	(6,029)	(346)	(1,514)	-	(7,889)
Activos de largo plazo ⁽⁵⁾	87,022	12,378	20,754	(4,779)	115,375
Total activos ⁽⁵⁾	110,661	19,693	31,346	(8,062)	153,638

(1) Incluye otras compañías (ver Nota 1) y el corporativo.

(2) Incluye rotura de botella.

(3) Equivalente a Partidas Virtuales Operativas presentadas en el Estado Consolidado de Flujos de Efectivo.

(4) Incluye el costo del periodo relativo a las obligaciones laborales (ver Nota 16 D).

(5) Los activos de largo plazo consolidados, y el total de activos consolidados presentados en esta tabla, no coinciden con las cifras mostradas en el Estado Financiero Consolidado de Situación Financiera, debido a las operaciones discontinuadas.

2008	Coca-Cola FEMSA	FEMSA Comercio	Otros ⁽¹⁾	Ajustes de Consolidación	Consolidado
Ingresos totales	Ps. 82,976	Ps. 47,146	Ps. 9,401	Ps. (5,715)	Ps. 133,808
Ingresos intercompañías	1,009	2	4,704	(5,715)	-
Utilidad de operación	13,695	3,077	577	-	17,349
Depreciación ⁽²⁾	3,036	663	63	-	3,762
Amortización	240	422	27	-	689
Otros cargos virtuales ^{(3) (4)}	145	46	104	-	295
Deterioro en el valor de los activos de largo plazo	371	-	7	-	378
Gasto financiero	2,207	665	1,254	(303)	3,823
Producto financiero	433	27	708	(303)	865
Método de participación de asociadas	104		(14)	-	90
Impuestos a la utilidad	2,486	351	271	-	3,108
Inversiones en activo fijo de largo plazo	4,802	2,720	294		7,816
Flujos netos de efectivo generados por actividades de operación	11,901	3,201	921	-	16,023
Flujos netos de efectivo aplicados por actividades de inversión	(7,299)	(2,718)	(1,250)	-	(11,267)
Flujos netos de efectivo (aplicados) generados en actividades de financiamiento	(5,261)	870	(1,152)	-	(5,543)

(1) Incluye otras compañías (ver Nota 1) y el corporativo.

(2) Incluye rotura de botella.

(3) Equivalente a Partidas Virtuales Operativas presentadas en el Estado Consolidado de Flujos de Efectivo.

(4) Incluye el costo del periodo relativo a las obligaciones laborales (ver Nota 16 D).

b) Por Área Geográfica:

Las operaciones de la Compañía se agrupan en las siguientes divisiones: (i) división México; (ii) división Latincentro, integrada por los territorios que comprenden la región de Centro América y Colombia; (iii) Venezuela; y (iv) división Mercosur, integrada por los territorios de Brasil y Argentina; y (v) Europa.

Venezuela opera en una economía con control de cambios, lo cual es limitante para que sea integrada a otro segmento, de acuerdo a lo establecido en el Boletín B-5 "Información por Segmentos."

2010	Ingresos Totales	Inversiones en Activo Fijo de Largo Plazo	Activos de Largo Plazo	Total Activos
México	Ps. 105,448	Ps. 6,297	Ps. 64,310	Ps. 100,657
Latincentro ⁽¹⁾	17,492	1,773	18,982	22,162
Venezuela	14,048	505	5,469	7,882
Mercosur ⁽²⁾	33,409	2,596	16,879	27,418
Europa	-	-	66,478	67,010
Ajustes de consolidación	(695)	-	-	(1,551)
Consolidado	Ps. 169,702	Ps. 11,171	Ps. 172,118	Ps. 223,578

2009 ⁽³⁾

México	Ps. 94,819	Ps. 5,484	Ps. 73,563	Ps. 98,404
Latincentro ⁽¹⁾	16,211	1,298	17,992	20,635
Venezuela	22,448	1,253	8,945	13,746
Mercosur ⁽²⁾	27,604	1,068	14,875	23,158
Ajustes de consolidación	(831)	-	-	(2,305)
Consolidado	Ps. 160,251	Ps. 9,103	Ps. 115,375	Ps. 153,638

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

(2) Incluye Brasil y Argentina.

(3) Los activos de largo plazo consolidados y el total de activos consolidados presentados en esta tabla, no coinciden con las cifras mostradas en el Estado Consolidado de Situación Financiera, debido a las operaciones discontinuadas.

2008 ⁽³⁾	Inversiones en			
	Ingresos Totales	Activo Fijo de Largo Plazo	Activos de Largo Plazo	Total Activos
México	Ps. 84,920	Ps. 4,780	Ps. 63,398	Ps. 83,142
Latinoamérica ⁽¹⁾	12,853	1,265	16,742	21,150
Venezuela	15,217	722	6,883	9,799
Mercosur ⁽²⁾	21,227	1,049	12,215	17,546
Ajustes de consolidación	(409)	-	-	(4,804)
Consolidado	Ps. 133,808	Ps. 7,816	Ps. 99,238	Ps. 126,833

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

(2) Incluye Brasil y Argentina.

(3) Los activos de largo plazo consolidados y el total de activos consolidados presentados en esta tabla, no coinciden con las cifras mostradas en el Estado Consolidado de Situación Financiera, debido a las operaciones discontinuadas.

Nota 27. Impacto Futuro de Nuevos Pronunciamientos Contables.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (“CNBV”) anunció que a partir de 2012, todas las compañías públicas mexicanas deberán de reportar su información financiera bajo Normas Internacionales de Información Financiera (“NIIF”) emitidas por el International Accounting Standard Board (“IASB”). Desde 2006, el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera (“CINIF”) ha estado modificando las NIF mexicanas para asegurar su convergencia con las NIIF.

La Compañía adoptará NIIF a partir de 2012. Los estados financieros consolidados de la Compañía al 31 de diciembre de 2012 y 2011 (periodo comparativo requerido por las NIIF), serán presentados de acuerdo a NIIF emitidas por el IASB. A la fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados y sus notas la Compañía está determinando su balance de transición bajo NIIF, y está evaluando todos los posibles impactos en sus estados financieros consolidados. Como parte del proceso de transición a NIIF, la Compañía se encuentra revisando sus políticas contables para cumplir con los estándares internacionales en la fecha de transición (1 de enero de 2011).

A continuación se presentan las normas que han sido emitidas bajo NIF mexicanas, el requerimiento de su aplicación se indica en cada una de ellas. La Compañía adoptará dichas normas a partir de su vigencia, excepto cuando así se mencione. La Compañía está en el proceso de evaluar los efectos de estos nuevos estándares; sin embargo, no anticipa ningún efecto significativo, excepto cuando así se mencione.

NIF B-5, “Información Financiera por Segmentos”:

NIF B-5 señala que un segmento operativo es aquel que cumple con las siguientes características: i) desarrolla actividades de negocio generando o en vía de generar ingresos, así como los costos y gastos relativos, ii) los resultados de operación son revisados de forma regular por la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación de la entidad, y iii) dispone de la información financiera específica. La NIF B-5 requiere que se revelen detalle de ingresos, activos y pasivos reconciliaciones e información acerca de los segmentos operativos sujetos a informar se deberá incluir de productos y servicios y áreas geográficas señaladas en esta norma. La NIF B-5 es efectiva a partir del 1 de enero de 2011 y se deberá aplicar retrospectivamente para efectos de comparabilidad de la información.

NIF B-9, “Información Financiera a Fechas Intermedias”:

La NIF B-9 establece la información que se deberá integrar a un determinado periodo intermedio para estados financieros completos o condensados. De acuerdo con esta norma, los estados financieros completos incluyen: a) un estado de posición financiera al final del periodo, b) un estado de resultados por el periodo, c) un estado de variaciones en el capital contable por el periodo, d) un estado de flujo de efectivo por el periodo, y e) notas a dichos estados financieros que mencionen las políticas contables relevantes y otras notas explicativas. Los estados financieros condensados deben incluir: a) un estado de posición financiera consolidado, b) un estado de resultados condensado, c) un estado de variaciones en el capital contable condensado, d) un estado de flujo de efectivo condensado, y e) notas a los estados financieros con revelaciones seleccionadas. Esta norma tiene aplicación a partir del 1 de enero de 2011 y establece que los estados financieros de fechas intermedias deberán presentarse de forma comparativa.

- NIF C-4 “Inventarios”

En noviembre de 2010, el CINIF publicó la NIF C-4 la cual es efectiva para los años fiscales que inicien el 1 de enero de 2011 o después de esta fecha y reemplaza al Boletín C-4 “Inventarios”. Cualquier cambio contable que resulte de la adopción de este estándar, y que esté relacionado al cambio en la fórmula para asignar costos de inventarios, deberá de ser reconocido retrospectivamente. Los cambios en métodos de valuación deberán reconocerse prospectivamente.

La diferencia principal entre el Boletín C-4 y la NIF C-4 es que el nuevo estándar no permite utilizar el “costeo directo” como sistema de valuación de inventarios, ni tampoco permite el uso de la fórmula de valuación de inventarios Últimas entradas, primeras salidas (“UEPS”). NIF C-4 establece que los inventarios deberán de ser valuados al costo de adquisición o su valor neto de realización (el que sea menor). Dicho estándar también establece que los pagos anticipados a proveedores por adquisición de mercancías deben de ser clasificados como inventarios, cuando los riesgos y beneficios sean transferidos a la Compañía. Además, la NIF C-4 establece los estándares para los proveedores del servicio de valuación de inventarios.

- **NIF C-5 “Pagos anticipados”**

En Noviembre de 2010, el CINIF publicó la NIF C-5, la cual es efectiva por los años fiscales que inicien el 1 de enero de 2011 o después de esta fecha. La NIF C-5 reemplaza al Boletín C-5 Pagos Anticipados. Cualquier cambio contable que resulte por la adopción de este estándar será reconocido retrospectivamente.

Este estándar establece que la característica principal de pagos anticipados es que estos no le transfieren aún a la entidad los riesgos y beneficios inherentes de los bienes que está por adquirir o los servicios que está por recibir. Como consecuencia, los pagos anticipados deben de reconocerse en el balance general como activos circulantes o no circulantes dependiendo de la naturaleza de la cuenta en el estado de situación financiera. Además, la NIF C-5 establece que los pagos anticipados hechos para bienes y servicios cuyos beneficios y riesgos inherentes han sido transferidos a la entidad, deberán de llevarse a la cuenta correspondiente.

- **NIF C-6 “Propiedad, Planta y Equipo”**

NIF C-6 fue publicada por el CINIF en Diciembre de 2010 para reemplazar al Boletín C-6 “Propiedad, planta y equipo”, y será efectiva para los años fiscales que inicien el 1 de enero de 2011 o después de esta fecha, excepto para los casos relacionados a segregación en componentes de propiedad, planta y equipo por ser activos con vidas útiles diferentes. Para entidades que no han realizado la segregación por componentes, las provisiones de este nuevo estándar serán efectivas a partir del 1 de enero de 2012. A diferencia del Boletín C-6 este estándar incluye en su alcance el tratamiento fiscal para activos adquiridos para desarrollar o mantener activos biológicos y activos relacionados a la industria minera. Entre otros puntos, NIF C-6 establece que para adquisiciones de activos libres de cargo el costo de adquisición de los activos debe ser nulo, y se elimina la opción de realizar valuaciones. En el caso de intercambio de activos, la NIF C-6 requiere que las entidades determinen la sustancia comercial de la transacción y la depreciación de dichos activos debe aplicarse contra los componentes de los activos, y el monto que será depreciado es el costo de adquisición menos el valor residual de los activos. Los pagos anticipados para adquisición de activos deben ser reconocidos como componentes del activo cuando los beneficios y riesgos inherentes sean transferidos. En el caso de retiro de activos se reconoce la utilidad cuando se cumplan los requisitos para reconocer utilidades de acuerdo al estándar. Esta norma también establece requisitos de revelación específicos para entidades públicas.

- **NIF C-18 “Obligaciones Asociadas con el Retiro de Propiedades, Planta y Equipo”**

En diciembre de 2010 el CINIF publicó la NIF C-18 la cual entra en vigor a partir del 1 de enero de 2011. Este estándar establece el tratamiento contable para el reconocimiento inicial y posterior de la provisión de un pasivo para obligaciones legales o pasivo asumido al retiro de la propiedad, planta y equipo reconocido como resultado de adquisición, construcción, desarrollo y/o operaciones normales de dichos componentes. NIF C-18 también establece que una entidad debe reconocer inicialmente una provisión para las obligaciones relacionadas al retiro de propiedad planta y equipo en base a la mejor estimación del desembolso requerido para liquidar la presente obligación en el momento en que es asumido, y una estimación confiable puede ser efectuada por el monto de la obligación. La mejor estimación de una provisión para una obligación asociada con el retiro de componentes de propiedad, planta y equipo, debe de ser determinada usando el método de valor presente esperado.

Nota 28. Eventos Subsecuentes.

El 23 de febrero de 2011, el Consejo de Administración acordó proponer un dividendo ordinario de Ps. 4,600, el cual representa un incremento de 77% comparado con el dividendo pagado durante el año 2010. Este dividendo está sujeto a su aprobación en la Reunión Anual de Accionistas el 25 de marzo de 2011.

El 18 de febrero de 2011 el Consejo de Administración de Coca-Cola FEMSA, acordó proponer un dividendo ordinario de Ps. 4,358 el cual representa un incremento de 67.4% comparado con el dividendo pagado en Abril 2010. Este dividendo fue aprobado en la Reunión Anual de Accionistas el 23 de marzo de 2011.

El 17 de marzo de 2011, un consorcio de inversionistas formado por FEMSA, el Fondo de Infraestructura Mexicana Macquarie y otros inversionistas, adquirieron Energía Alterna Istmeña, S. de R.L. de C.V. (EAI) y Energía Eólica Mareña, S.A. de C.V. (EEM), de las subsidiarias de Preneal, S.A. (Preneal), por un valor de Ps. 1,063.5 millones. La Compañía posee el 45% de participación en el consorcio. EAI y EEM son los dueños de un proyecto de energía eólica en su última etapa de 396 megawatts, ubicado en la región sureste del estado de Oaxaca. Ciertas subsidiarias de FEMSA, FEMSA Comercio y Coca-Cola FEMSA firmaron acuerdos de suministro de energía eólica por 20 años con EAI y EEM para adquirir producción de energía producida por dichas compañías. Actualmente, el proyecto se encuentra en una etapa de financiamiento a largo plazo.

El 28 de marzo de 2011, Coca-Cola FEMSA, junto con The Coca-Cola Company, adquirieron Grupo Estrella Azul (también conocido como Grupo Industrias Lácteas), una compañía panameña comprometida por más de 50 años en las categorías de bebidas basadas en jugos. A partir de abril de 2011 tanto The Coca-Cola Company y Coca-Cola FEMSA iniciaron una integración gradual del Grupo Industrias Lácteas en la plataforma de bebidas que poseen, para el desarrollo de productos sin gas en Panamá.

El 18 de abril de 2011, Coca-Cola FEMSA emitió dos partes de Certificados Bursátiles – un bono de 5 años por un monto de Ps. 2,500 con un rendimiento TIE+13puntos base a 28 días, y un bono de 10 años por un monto de Ps. 2,500 a una tasa fija de 8.27%; una porción de los ingresos de esta colocación será utilizada para pagar el Certificado Bursátil KOF-07 2012, por un monto de Ps. 3,000. El resto de los ingresos se usarán para propósitos corporativos generales, incluyendo gastos de capital y capital en trabajo.

El 5 de mayo de 2011, la Compañía recibió dividendos de Ps. 1,008 por el 20% de su participación económica en Heineken.

Informe Anual del Comité de Auditoría
Al Consejo de Administración de
Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V.:

En cumplimiento a lo dispuesto en los Artículos 42 y 43 de la Ley del Mercado de Valores y el Reglamento del Comité de Auditoría, informo a ustedes sobre las actividades que llevamos a cabo durante el año terminado el 31 de Diciembre de 2010. En el desarrollo de nuestro trabajo, hemos tenido presentes las recomendaciones establecidas en el Código de Mejores Prácticas Corporativas y por tratarse de una Compañía registrada en el mercado de valores en los Estados Unidos de América, las disposiciones establecidas en la Ley Sarbanes – Oxley. Nos reunimos cuando menos trimestralmente y con base en un programa de trabajo, llevamos a cabo las actividades que se describen a continuación.

CONTROL INTERNO

Nos cercioramos que la Administración, en cumplimiento de sus responsabilidades en materia de control interno, haya establecido los lineamientos generales y los procesos necesarios para su aplicación y cumplimiento. En adición, dimos seguimiento a los comentarios y observaciones que al respecto, hayan desarrollado los Auditores Externos e Internos en el desarrollo de su trabajo.

Validamos las acciones realizadas por la empresa a fin de dar cumplimiento a la sección 404 de la Ley Sarbanes – Oxley relativa a la auto evaluación de control interno que efectuó la empresa y deberá reportar por el año 2010. Durante este proceso, se dio seguimiento a las medidas preventivas y correctivas implementadas relativas a aspectos de control interno que requieran mejorarse.

EVALUACIÓN DE RIESGOS

Evaluamos periódicamente la efectividad del Sistema de Administración de Riesgos establecido para la detección, medición, registro, evaluación y control de riesgos de la Compañía, así como para la implementación de medidas de seguimiento que aseguren su eficiente funcionamiento, estimándose la misma apropiada.

Revisamos con la Administración y los Auditores Externos e Internos, los factores críticos de riesgo que puedan afectar las operaciones de la Compañía y su patrimonio, determinándose que los mismos han sido apropiadamente identificados y administrados.

AUDITORÍA EXTERNA

Recomendamos al Consejo de Administración la contratación de los auditores externos del Grupo y subsidiarias para el ejercicio fiscal 2010. Para este fin, nos cercioramos de su independencia y el cumplimiento de los requerimientos establecidos en la Ley. Analizamos con ellos, su enfoque y programa de trabajo así como su coordinación con el área de Auditoría Interna.

Mantuvimos una comunicación constante y directa para conocer los avances de su trabajo, las observaciones que tuvieran y tomar nota de sus comentarios sobre su revisión a los estados financieros trimestrales y anuales. Conocimos oportunamente sus conclusiones e informes sobre los estados financieros anuales y dimos seguimiento a la implementación de las observaciones y recomendaciones que desarrollaron en el transcurso de su trabajo.

Autorizamos los honorarios pagados a los auditores externos por servicios de auditoría y otros servicios permitidos, asegurándonos que no interfirieran con su independencia de la empresa.

Tomando en cuenta los puntos de vista de la Administración, llevamos a cabo la evaluación de sus servicios correspondientes al año anterior e iniciamos el proceso de evaluación correspondiente al ejercicio 2010.

AUDITORÍA INTERNA

Con el fin de mantener su independencia y objetividad, el área de Auditoría Interna, le reporta funcionalmente al Comité de Auditoría. En consecuencia:

Revisamos y aprobamos con la debida oportunidad, su programa y presupuesto anual de actividades. Para elaborarlo, Auditoría Interna participó en el proceso de identificación de riesgos, establecimiento de controles y prueba de los mismos, para cumplir con los requerimientos de la Ley Sarbanes – Oxley.

Recibimos informes periódicos relativos al avance del programa de trabajo aprobado, las variaciones que pudiera haber tenido así como las causas que las originaron.

Dimos seguimiento a las observaciones y sugerencias que desarrollaron y su implementación oportuna.

Nos aseguramos que se tuviera implementado un plan anual de capacitación.

Revisamos las evaluaciones del servicio de Auditoría Interna efectuadas por los responsables de las unidades de negocio y por el propio Comité.

INFORMACIÓN FINANCIERA, POLÍTICAS CONTABLES E INFORMES A TERCEROS

Revisamos con las personas responsables de la preparación de los estados financieros trimestrales y anuales de la Sociedad y recomendamos al Consejo de Administración su aprobación y autorización para ser publicados. Como parte de este proceso tomamos en cuenta la opinión y observaciones de los auditores externos y nos cercioramos que los criterios, políticas contables y de información utilizados por la Administración para preparar la información financiera sean adecuados y suficientes y se hayan aplicado en forma consistente con el ejercicio anterior, en consecuencia, la información presentada por la Administración, refleja en forma razonable la situación financiera, los resultados de la operación y los cambios en la situación financiera de la Sociedad, por el año terminado el 31 de Diciembre de 2010.

Revisamos también, los reportes trimestrales que prepara la Administración para ser presentados a los accionistas y público en general, verificamos que éstos fueran preparados utilizando los mismos criterios contables empleados para preparar la información anual. Nuestra revisión incluyó el satisfacer, que existe un proceso integral que proporcione una seguridad razonable sobre su contenido. Como conclusión, recomendamos al Consejo que autorizara su publicación.

Revisamos el adecuado tratamiento contable de las transacciones significativas que se llevaron a cabo durante el año.

Nuestra revisión incluyó también los reportes y cualquier otra información financiera requerida por los Organismos Reguladores en México y Estados Unidos de América.

Aprobamos la incorporación a las políticas contables de la Sociedad, los nuevos procedimientos contables que entraron en vigor en 2010, que hayan sido emitidos por el organismo responsable de la normatividad contable en México.

Recibimos reportes periódicos de los avances en el proceso que está llevando a cabo la empresa, para la adopción de las normas internacionales de contabilidad, en los términos establecidos por la circular emitida al respecto, por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. En su oportunidad, les presentaremos nuestras recomendaciones para su implementación a partir del 2012, año en el que es obligatoria su adopción de acuerdo a las reglas establecidas por la citada Comisión.

CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVIDAD, ASPECTOS LEGALES Y CONTINGENCIAS

Confirmamos la existencia y confiabilidad de los controles establecidos por la empresa, para asegurar el cumplimiento de las diferentes disposiciones legales a que está sujeta, asegurándonos que estuviesen adecuadamente reveladas en la información financiera.

Revisamos periódicamente las diversas contingencias fiscales, legales y laborales existentes en la empresa, vigilamos la eficacia del procedimiento establecido para su identificación y seguimiento, así como su adecuada revelación y registro.

CÓDIGO DE CONDUCTA

Con el apoyo de Auditoría Interna, nos cercioramos del cumplimiento por parte del personal, del Código de Ética de Negocios vigente en la Compañía, que existan procesos adecuados para su actualización y difusión al personal, así como de la aplicación de las sanciones correspondientes en los casos de violaciones detectadas.

Revisamos las denuncias recibidas en el Sistema que para este fin tiene establecido la empresa, dando seguimiento a su correcta y oportuna atención.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Llevamos a cabo reuniones regulares del Comité con la Administración para mantenernos informados de la marcha de la Sociedad y las actividades y eventos relevantes y poco usuales. También nos reunimos con los auditores externos e internos, para comentar el desarrollo de su trabajo, limitaciones que pudieran haber tenido y facilitar cualquier comunicación privada que desearan tener con el Comité.

En los casos que juzgamos conveniente, solicitamos el apoyo y opinión de expertos independientes. Asimismo, no tuvimos conocimiento de posibles incumplimientos significativos a las políticas de operación, sistema de control interno y políticas de registro contable.

Celebramos reuniones ejecutivas con la participación exclusiva de los miembros del Comité, estableciéndose durante las mismas acuerdos y recomendaciones para la Administración.

El Presidente del Comité de Auditoría reportó trimestralmente al Consejo de Administración, las actividades que se desarrollaron.

Revisamos el Reglamento del Comité de Auditoría y efectuamos al mismo las modificaciones que estimamos pertinentes a fin de mantenerlo actualizado, sometiéndolas al Consejo de Administración para su aprobación.

Verificamos el cumplimiento de los requisitos de educación y experiencia por parte del experto financiero del Comité y de los criterios de independencia para cada uno de sus miembros conforme a las regulaciones establecidas en la materia.

Los trabajos que llevamos a cabo, quedaron debidamente documentados en actas preparadas de cada reunión las cuales, fueron revisadas y aprobadas oportunamente por los integrantes del Comité.

Realizamos nuestra auto evaluación anual de desempeño, y entregamos el resultado al Presidente del Consejo de Administración.

Ate[n]amente



Presidente del Comité de Auditoría

23 de febrero de 2011